



#AlumniEntrepreneur
#BStartup

Retransmisión en directo del Alumni Entrepreneurship Day

Galería de imágenes de la jornada. Puedes ver las fotografías en este enlace: <http://flic.kr/s/aHsjGADtkY>

20:54h - Acaba la jornada Alumni Entrepreneurship Day

20:51h - Algunas de las ideas destacadas del discurso de Álvaro Nadal, Secretario de Estado, director de la Oficina Económica del presidente del Gobierno.

- Durante unos años, la economía española perdió competitividad. Ahora, la ha recuperado. El drama es que esa competitividad se ha recuperado con un mecanismo en absoluto deseable: expulsar a muchos españoles del mercado de trabajo. Ese es, ahora, el principal reto del gobierno: recuperar puestos de trabajo. Y en ese reto la figura del emprendedor es fundamental. Hay que bajar los costes laborales, pero hay que hacerlo mediante mecanismos como la flexibilidad, no incrementando el desempleo.
- Afirma que las reformas laborales del gobierno han empezado a dar sus frutos, aunque esos frutos no han llegado todavía a la población. Se ha incrementado la productividad, se han disminuido los costes energéticos, pero hay un reto que se resiste, los costes financieros. Para solventar ese problema el gobierno baraja una serie de posibles soluciones como facilitar la salida de empresas a bolsa o conseguir la puesta en marcha de nuevas vías de financiación para las empresas, como ya ocurre en otros países como Estados Unidos donde los empresarios tienen a su disposición una gran variedad de fuentes de financiación, ajenas al sector financiero. El gran objetivo, sin embargo, es modificar la forma en que actualmente funciona el Banco Central Europeo que, en su opinión, podría jugar un papel más importante que el que ahora juega.

20:36h - La jornada Alumni Entrepreneurship Day se cierra con un parlamento del secretario de estado y director de la oficina económica del gobierno Álvaro Nadal.



Inicia su intervención analizando la historia económica reciente de España, y haciendo especial hincapié en las tres crisis económicas que nuestro país ha vivido durante las últimas décadas. Recuerda que, en todos los casos, nuestra economía ha logrado salir de las crisis cuando ha decidido abrirse al exterior. “En el exterior”, dice, “hay demanda. Lo importante es conseguir que nuestras empresas puedan dar respuesta a esa demanda”. Defiende la necesidad de liberalizar los procesos legales necesarios para crear una empresa, y también los que regulan la actividad de las empresas que ya están en funcionamiento.

Pasa a referirse a la desaparición de la peseta, “una moneda que era poco apreciada a nivel internacional”, asegura. La decisión de adoptar el euro fue arriesgada, según dice, pero que fue necesaria, puesto que la dinámica internacional exigía la adopción de una moneda única en el ámbito europeo. El problema, afirma, es que la adopción del euro exigía cumplir de forma estricta una serie de normas del juego, cosa que no se ha cumplido.

20:22h - Entrega a Enrique Irazoqui, CEO de Visualnet, del premio Esade Alumni & Banc Sabadell a la Mejor Start Up. Entregan el premio Carlos Ventura, director general adjunto de Banco Sabadell y Miguel Triás, presidente de ESADE Alumni.



20:15h - En breve, entrega del Premio ESADE Alumni & Banc Sabadell a la Mejor Start Up a Visualnet. Tienes más información sobre ello en este [artículo](#).

20:08h - Conxa Oliu, directora de BStartup y moderadora de la mesa redonda, está conduciendo la sesión sobre las cualidades y personalidad de seis emprendedores que han logrado triunfar con sus proyectos. Tratan, entre otros temas, el proceso que les ha llevado a convertirse en emprendedores y la personalidad y características del emprendedor. Coinciden en afirmar que resulta fundamental estar apasionado por el proyecto que se decide poner en marcha, y tener una cierta capacidad para asumir el riesgo, puesto que la decisión de convertirse en emprendedor puede suponer un importante paso adelante profesional, pero también un fracaso. Se necesitan unas importantes dotes de constancia y perseverancia, para poner en marcha nuevos proyectos, aunque los primeros hayan fracasado.

20:05h - Adjuntamos algunas de las principales conclusiones que se van extrayendo de los diversos participantes en la mesa redonda.

¿Cuáles son las variables que un inversor analiza a la hora de decidir si invierte o no en una Start-Up?

En primer lugar, que el proyecto le resulte interesante al inversor y fundamental que el inversor compruebe que el equipo que está detrás del proyecto es solvente y tiene capacidad profesional y puede llevar aquella idea adelante. Posiblemente el inversor decida no invertir mucho dinero, pero sí que es fácil que le interese invertir una pequeña cantidad para estar detrás de un equipo solvente y sólido.

¿Se puede hablar de motivos que se repiten a menudo, que pueden ser determinantes para NO invertir en un proyecto que inicialmente parece atractivo?

Una posible razón pueden ser las relaciones con los emprendedores. El emprendedor debe ser consciente, siempre, de que el inversor toma una participación para venderla al cabo de cuatro o cinco años. O incluso en ocasiones el inversor puede demandar que, en determinadas condiciones, la empresa pueda ser vendida, en su totalidad, a una tercera parte, si la oferta es atractiva. En ocasiones, el emprendedor no acepta entrar en esa dinámica, puesto que lo que acaba de poner en marcha lo considera como “un proyecto para toda la vida”. Ese es un “escollo” que se presenta a menudo.

En otro orden de cosas... factores necesarios para que un proyecto sea atractivo

Debe ser un proyecto escalable e internacional.

El emprendedor debe estar focalizado en generar ingresos, en un período razonable.

Aunque los emprendedores tengan capacidades profesionales muy potentes y sean muy creativos, es fundamental su capacidad ejecutiva y resolutive. Y también es muy importante su personalidad. Debe haber “feeling” personal entre emprendedor e inversor.

19:51h Imagen del Panel Discussion



19:37h Empieza el PANEL DISCUSSION: "Mentes abiertas con ganas de compartir". Intervienen:

Sergi Audivert (MBA PT 08), CEO y cofundador de AB Biotics
Jaume Gomà (PMD 06), CEO de Ulabox
Fernando J. Echevarrieta, socio fundador y COO de ideas4all
Gloria Molins, CEO de Trip4real
Antonio Ramí (Lic&MDE 09), cofundador de Kantox
Modera: Conxa Oliu, directora general de Sabadell Professional y BStartup

19:32h - Acaba Álex Rovira con este mensaje: La buena suerte es preparación x azar. El azar es inversamente proporcional a la preparación. Cuanto mayor es la preparación más limitamos el azar. La capacidad que tenemos para transformar la realidad la debemos convocar con la máxima preparación posible.

19:16h - Á. Rovira: El arte de emprender supone el desarrollo de varias disciplinas: actitud (amar y querer), conocimiento (aprender y saber), habilidad (hacer y poder) y compromiso (crear y legar). Lo que nos diferencia es el talante presente y futuro, a lo que hay que sumar la ética. La suma de todo ello es la cultura. Lo más complicado de lidiar contigo mismo.

19:04h - Á. Rovira: Los límites vienen definidos por falsas creencias individuales. Las crisis sirven para cuestionar los sistemas de creencias que tenemos para iniciar una nueva dialéctica con el mundo.

19h - Aquí tienes algunas de las ideas que Álex Rovira está dando en su conferencia:

Hay que tener una visión, compartirla, moderarla y trabajarla. Necesitamos organizaciones conscientes y saludables, para ello es necesaria la autocrítica.

Hay momentos duros, pero no podemos ningunear que el azar reparte las cartas pero que nosotros las jugamos.

Algunas veces se gana y otras se aprende.

Lo importante no es realizar nuestro objetivo sino lo que hace el objetivo para que lo realicemos. En el emprendimiento, es importante el proceso para llegar a nuestros objetivos.



18:43h - Á. Rovira: Podemos lograr mucho más de lo que imaginamos pero lo más importante es creer que podemos lograrlo. El optimismo y la esperanza nacen de la voluntad. No hay emprendimiento si no hay voluntad. No puede haber logro si no hay un profundo amor por lo que hacemos o queremos hacer.

18:40h - Á. Rovira: "Nos esforzamos para lograr y la cultura del esfuerzo se queda coja porque los maestros que hemos tenido en nuestra vida nos invitaban a amar, te ayudaban a combinar el placer con el esfuerzo".

18:36h - Empieza la conferencia de Álex Rovira "Crear es crear: Cuando la psicología crea la economía". Después, a las 19:30h, Panel Discusión "Mentes abiertas con ganas de compartir"

Sergi Audivert (MBA PT 08), CEO y cofundador de AB Biotics
Jaume Gomà (PMD 06), CEO de Ulabox
Fernando J. Echevarrieta, socio fundador y COO de ideas4all
Gloria Molins, CEO de Trip4real
Antonio Rami (Lic&MDE 09), cofundador de Kantox
Modera: Conxa Oliu, directora general de Sabadell Professional y BStartup

18:20h - Acaba la sesión de Jan Brickmann. Sigue el Alumni Entrepreneurship Day con la conferencia "Crear es crear: Cuando la psicología crea la economía" con Álex Rovira, escritor y profesor del Departamento de Marketing de ESADE. Te recordamos que puedes seguir el evento en Twitter con los hashtags #AlumniEntrepreneur y #BStartup

17:54h - Imagen de la sesión sobre Key Metrics for Start Ups



17:42h - Empieza la sesión "Key Metrics for Start Ups" con Jan Brickmann, profesor adjunto del Departamento de Dirección General y Estrategia de ESADE

17:35h - *Jaume Villanueva during his conference about Bussiness Model Canvas and Lean Startup Model*



17:27h - *The lean startup model says: prove that what you are doing success, test your product.*

17:24h - *Why it is so successful? It is simple, common sense conceptual frameworks, and visual (pedagogic value)*

17:21h - *The Canvas is a visual framewok that shows the bussiness model. Its value is that provides visual organization.*

17:19h - Ha empezado la conferencia "Business Model Canvas & Lean Start Up Model" de Jaume Villanueva, profesor adjunto del Departamento de Dirección General y Estrategia de ESADE (Conferencia en inglés)

16:57h - J. Riera enumera algunos consejos: "Nunca se puede decir: Esto no funcionará. No sabes si funciona hasta que lo pruebas. No pienses que los clientes son iguales que tu. No escuches a tu madre. Invierte tu propio dinero, nadie invertirá si tú no has invertido. Planifica tu fracaso, se tiene que hacer el plan de no negocio limitando el dinero que vas a poner y el tiempo que vas a invertir. Si aún no os habéis lanzado vas tarde porqué no hay mayor error que no intentarlo."



16:48h - J. Riera destaca la importancia de las ventas. Todo el equipo debe tener una orientación comercial y salir a vender cuanto antes. Hay que salir a buscar el cliente, no esperar que el cliente venga a nosotros. Es importante estar orientado a vender porque el 70% del fracaso empresarial se debe a la insuficiencia de ingresos.

16:42h - J. Riera da las características principales del plan de negocio: definir donde queremos llegar y cómo lo vamos a hacer. Sirve sobretodo para calibrar el riesgo, pero no es garantía de éxito. Los bussiness plan tienen 4 vertientes, independientes: marketing (plan comercial), operaciones, recursos humanos (equipo) y plan financiero (cash flow).

16:38h - J. Riera sigue dando las claves para lanzar una startup. Importante el concepto de negocio, es decir, determinar el qué, el cómo, el quién, el dónde y el por qué

16:35h - J. Riera: La idea de negocio vale cero, si no se dice quién está detrás para ejecutarla. Evaluación de la oportunidad de negocio, determinada por: propuesta de valor que tenemos (el cliente ha de estar dispuesto a pagar por ello), detrás de la idea tiene que haber un equipo humano, y el momento.

16:30h - J. Riera: Es muy importante seguir una hoja de ruta, qué concepto de negocio, antes de hacer el plan de negocio.

16:28h - J. Riera: No es tan importante la idea, el secreto está en cómo se ejecuta. No es necesario obsesionarse con la idea. El equipo juega un papel clave, que es el que va a gobernar está iniciativa para que llegue al éxito. El nivel de pasión que hay detrás de un proyecto es clave.



16:25 - J. Riera: Intentar limitar el riesgo siempre. Emprender es un deporte de riesgo.

16:20h - Joan Riera comenta 4 categorías de emprendedores: "Soy un nominado pero tengo inquietudes. Mi futuro no pasa por tener un nómina; Tengo una idea y estoy desarrollando el bussiness plan; Ya estoy chapoteando, pero aún no cobro; Ya estoy cobrando".

16:03h - En breve empieza la primera Update Session: "Lanza tu Start Up: la guía que me habría gustado tener cuando empecé a emprender" con Joan Riera (Lic&MBA 99), profesor del Departamento de Dirección General y Estrategia de ESADE y del Entrepreneurship Institute

14h - Se acaba el Panel Discussion sobre la Ley de Emprendedores. Alumni Entrepreneurship Day sigue por la tarde, a las 16h, con las Update Sessions. Recuerda que puedes consultar el [programa completo](#) y seguir la sesión también en Twitter con los hashtags: #AlumniEntrepreneur y #BStartup

16.00 - 17.00 h "Lanza tu Start Up: la guía que me habría gustado tener cuando empecé a emprender"
Joan Riera (Lic&MBA 99), profesor del Departamento de Dirección General y Estrategia de ESADE y del Entrepreneurship Institute

17.00 - 17.30 h "Business Model Canvas & Lean Start Up Model"
Jaume Villanueva, profesor adjunto del Departamento de Dirección General y Estrategia de ESADE
(Conferencia en inglés)

17.30 - 18.00 h "Key Metrics for Start Ups"
Jan Brickmann, profesor adjunto del Departamento de Dirección General y Estrategia de ESADE
(Conferencia en inglés)

13:39h - Aquí tenéis algunas de las ideas más destacadas hasta ahora:

Javier Ragué, Socio de Cuatrecasas Gonçalves Pereira. Explica los Incentivos Fiscales a las Inversiones en Proyectos Emprendedores, así como otras modificaciones incorporadas al proyecto de apoyo a los emprendedores.

Javier Ulecia, vicepresidente de ASCRI (asociación de empresas de Capital Riesgo) y socio de Bullnet Capital (fondo de capital riesgo): “Vengo como inversor y también como emprendedor, puesto que Bullnet Capital es, en cierta forma, una startup”. Inicia su intervención diciendo que sin la labor de la Administración muchos de los proyectos empresariales que han triunfado no hubiesen sido posibles, pero añade también que muchas veces se legisla sin conocer la realidad de la calle. “Cuanta menos regulación, mejor”, añade.

La nueva ley del emprendedor es en realidad una “Ley de Autónomos Jóvenes”. España es un país con miles de PYMES, lo que es un problema, porque esas pequeñas empresas se ven obligadas a competir con compañías mucho mayores, que cuentan con muchos más recursos. Asegura que muchos de los puntos de la nueva ley de emprendedores son de dudosa utilidad, aunque también tiene puntos positivos.

La actividad de “Venture Capital” en España todavía es incipiente. La participación del sector público es fundamental para mantenerla. Quizás parte de la responsabilidad de que esa actividad sea tan baja en España es de los emprendedores, que no son capaces de poner en marcha proyectos que proporcionen a los inversores unos retornos lo suficientemente elevados como para conseguir que sea atractivo realizar inversiones de mayor cuantía.

13:14h. Estas son las principales ideas de la intervención de Jordi Joly, gerente del área de economía, empresa y empleo del Ayuntamiento de Barcelona:

- No todo gira en torno a las leyes. Las leyes son fundamentales y bienvenida sea esta nueva ley del emprendedor, pero no son suficientes”. Hablará de las medidas que él cree que debe poner en marcha el Ayuntamiento de Barcelona y las Administraciones Públicas para dinamizar la economía.
- Las administraciones públicas son organizaciones muy complejas que gestionan, aproximadamente, el 50 % del PIB del Estado español. Porcentaje similar a lo de los países de la UE. Gestionar las Administraciones Públicas sin contar con equipos humanos con similar o nivel de preparación profesional al de la empresa privada es un mal punto de partida. Este es un primer reto de las Administraciones, actualmente.
- ¿Qué se está haciendo en Barcelona, actualmente? Poner en marcha una serie de indicadores de calidad en la gestión. Como por ejemplo, el objetivo, conseguido, de pagar las facturas en menos de 30 días. Un indicador clave que demuestra que un gran número de áreas del Ayuntamiento funcionan correctamente. Las Administraciones, históricamente, siempre han pagado tarde. Es un fenómeno anterior a la crisis económica. Y es un indicador de que las Administraciones, históricamente, han funcionado mal. Es importante hacer un esfuerzo para solucionarlo. Si las Administraciones públicas son capaces de “poner orden en su casa” mejorarán los flujos económicos en nuestro país, y finalmente se contribuirá a crear empleo. Lograr objetivos como este es tan importante como promulgar nuevas leyes.
- Recientemente, el Ayuntamiento de Barcelona ha diseñado 30 medidas para mejorar su funcionamiento, en línea con las necesidades de las empresas, tras una serie de sesiones de trabajo realizadas con directivos empresariales.
- En resumen, las administraciones públicas deben dar ejemplo. Deben ser las primeras en gestionar adecuadamente sus recursos. En primer lugar, porque se trata de recursos públicos y por tanto hay que ser especialmente escrupulosos a la hora de gestionarlos. Y, en segundo lugar, porque haciéndolo así –reitera- se sientan buena parte de las bases necesarias para contribuir a la mejora de la economía.

12:57h - Jordi Joly, gerente del Área de Economía, Empresa y Empleo del Ayuntamiento de Barcelona, empieza su intervención.

Algunos de los mensajes anteriores:

- Nuria Betriu, directora del programa Catalunya Emprèn. Expone las principales estadísticas sobre creación de nuevas empresas en Catalunya durante los últimos años y los objetivos de Catalunya Emprèn. “Catalunya no es emprendedora debido a la crisis económica. Siempre ha sido emprendedora. Mediante este programa pretendemos ayudar a que las empresas encuentren las máximas facilidades posibles para consolidarse y prosperar”. Habla del Programa Startups. Busca empresas de nueva creación con potencial de crecimiento que la Generalitat ayuda a crecer. El objetivo es crear 8 “aceleradoras de empresas”, con capacidad para trabajar con 25 empresas simultáneamente. Antes de año se abrirán las 4 primeras aceleradoras. La primera ya está en marcha.

12:34h - Empieza el Panel Discussion: "Oportunidades de la nueva ley del emprendedor".



Intervienen:

Núria Betriu i Sánchez, directora del Programa Catalunya Emprèn

Jordi Joly (EMBA 08), gerente del Área de Economía, Empresa y Empleo del Ayuntamiento de Barcelona

Javier Ragué (AGT 93), socio de Cuatrecasas Gonçalves Pereira y Director del Centro de Coordinación de criterios del área fiscal

Javier Ulecia, vicepresidente de ASCRI y socio de Bullnet Capital

Manuel Valle, director general de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa, y presidente de ENISA

Moderador: Fernando Zallo (Lic&MBA 80), director de ESADE BAN

12:08h - Acaba el Panel de Discusión. Os dejamos las respuestas a la última pregunta: Consejos que puedan dar a emprendedores para que su proyecto sea más atractivo o evitar errores.

José María Amusategui: Antes de lanzar el proyecto pidan consejo a personas con distintos puntos de vista y de diferentes disciplinas. Esas reuniones servirán para detectar puntos fuertes y débiles.

Daniel Sánchez: La innovación es fundamental. El “mas de lo mismo” no es atractivo. Tenemos que tener capacidad de ejecución, ser prácticos, consistentes y trabajadores es fundamental. También capacidad de expansión internacional. El sector tecnológico es global por naturaleza.

Blair McLaren: El empresario debe tener un equipo complementario, dispuesto a compartir con otra gente. Debe ser un proyecto con un mercado potencial grande. Debe ser un proyecto que no se limite sólo a la ambición de ganar dinero. Debe ser un proyecto que quiera “cambiar las cosas”

Carles Florensa: Compromiso. Equipo Complementario. Humor. Sin buen humor no hay creatividad.

Manuel Terme: Hay que pensar a lo grande. Como ya han dicho los otros ponentes, debe ser un proyecto con potencial internacional. Hay que conseguir que los Business Angels o Venture Capitals sean “socios”, no meros “proveedores de dinero”. La parte jurídica es fundamental. Un proyecto empresarial sin una buena base jurídica es lo mismo que conducir un Ferrari sin seguro. El abogado, desde el principio. Es imprescindible.

11:57h - ¿Qué es lo más habitual, estar atento para lograr una venta rápida de la empresa en la que se ha invertido, o esperar unos años a que el proyecto madure?

Lo normal es darse un plazo de unos años antes de plantearse quién puede comprar esa participación. Lo que no quiere decir que, desde el primer día (o incluso antes de realizar la inversión) se tenga ya claro quiénes podrían ser los futuros compradores de esa participación. También es evidente que, si en algún momento llega una oferta especialmente atractiva, el inversor la estudiará...

11:44h - Dani Sánchez, General Partner de Nauta Capital: "Hay que tener 3 conceptos claros: el que "tira del carro" es el emprendedor, tenemos que aportar como inversores seguimiento y control, y asegurarnos que la compañía tiene el equipo de gestión que necesita".



11:33h - Pregunta para Elena Cuatrecasas. Desde el punto de vista de los bufetes jurídicos, ¿son difíciles esos procesos?

Ese es uno de los principales retos y objetivos del abogado que interviene en uno de esos procesos: facilitar el acuerdo, y lograr que ese acuerdo sea beneficioso para todas las partes implicadas. Otro reto importante es conseguir que todas las partes implicadas tengan totalmente claro todos los puntos del acuerdo que se está firmando. Una de las cláusulas que suelen plantear problemas son las cláusulas “drag alone”, de la que ya se ha hablado antes (cláusula que permite al inversor exigir la venta a un tercero de toda la empresa, si se consigue hacerlo en unas condiciones especialmente favorables). El asesor jurídico debe conseguir que las dos partes lleguen a un punto medio de acuerdo. Por ejemplo, cláusula “drag alone” pero no antes de un período de tiempo determinado, o cláusula “drag alone”, pero solo a partir de una oferta económica determinada.

Pese a todo, hay que recordar siempre que el éxito de un proyecto no depende de los pactos legales, si no que depende de los factores que se han comentado anteriormente. En consecuencia, lo peor que puede suceder es que una inversión no se acabe materializando por escollos en el tema legal, si previamente las dos partes han llegado a la conclusión de que el proyecto empresarial es interesante y tiene futuro. Es imprescindible, por tanto, llegar a un consenso en el tema jurídico.

11:28h - Más comentarios del Panel Discussion: "Mi fórmula secreta como inversor privado"

Cuando se hace una inversión, ¿cuál es el porcentaje medio del capital social de la nueva empresa que un business angel puede decidir asumir?

- Eso depende mucho del futuro valor calculado de la compañía. Pero el emprendedor debe tener claro que no puede pretender valoraciones "descomunales" del proyecto. Una vez establecido el posible futuro valor teórico de la empresa (que evidentemente, será alto, en caso contrario nadie invertiría en ella) el porcentaje de capital social que "compra" el inversor depende de muchos factores. Hay inversores que nunca entran en un capital social si anteriormente no han entrado otros "business angels". Otros no entrarán si hay un número de inversores que ellos consideren demasiado elevado, lo que puede dificultar el diálogo entre todas las partes... También se puede dar el caso de que un "business angel", pese a tener una participación minoritaria de capital social, exija tener los mismos derechos políticos que tendría si tuviese la mayoría. Los escenarios varían mucho, una vez más, dependiendo del tipo de compañía y de los objetivos fundacionales del fondo que invierte en la misma. A veces, sin embargo, en las valoraciones futuras de las compañías se juega "con trampa", porque es un "misterio" que sólo el tiempo dilucidará. Un escenario habitual es que el 75 % de las acciones queden en manos del emprendedor y el 25 % restante en manos de los inversores.
- En ocasiones se habla de "condiciones draconianas" por parte del "Venture Capital". Lo primero que debe recordar el emprendedor es que difícilmente se puede dar una "condición draconiana" desde el momento en que ningún emprendedor está obligado a aceptar una inversión en concreto. El emprendedor debe aceptar que a cambio de la inyección de capital que necesita, el inversor necesita unas garantías. Al mismo tiempo, el inversor debe aceptar que sin el talento del emprendedor ese proyecto no saldrá adelante. Se trata de una balanza de delicado equilibrio, que hay que ser capaz de nivelar. Las dos partes deben estar a gusto, desde sus respectivos y diferentes puntos de vista.

11:03h - Adjuntamos algunas de las principales conclusiones que se van extrayendo de los diversos participantes en la mesa redonda.

¿Cuáles son las variables que un inversor analiza a la hora de decidir si invierte o no en una Start-Up?

- En primer lugar, que el proyecto le resulte interesante al inversor y fundamental que el inversor compruebe que el equipo que está detrás del proyecto es solvente y tiene capacidad profesional y puede llevar aquella idea adelante. Posiblemente el inversor decida no invertir mucho dinero, pero sí que es fácil que le interese invertir una pequeña cantidad para estar detrás de un equipo solvente y sólido.

¿Se puede hablar de motivos que se repiten a menudo, que pueden ser determinantes para NO invertir en un proyecto que inicialmente parece atractivo?

- Una posible razón pueden ser las relaciones con los emprendedores. El emprendedor debe ser consciente, siempre, de que el inversor toma una participación para venderla al cabo de cuatro o cinco años. O incluso en ocasiones el inversor puede demandar que, en determinadas condiciones, la empresa pueda ser vendida, en su totalidad, a una tercera parte, si la oferta es atractiva. En ocasiones, el emprendedor no acepta entrar en esa dinámica, puesto que lo que acaba de poner en marcha lo considera como "un proyecto para toda la vida". Ese es un "escollo" que se presenta a menudo.

En otro orden de cosas... factores necesarios para que un proyecto sea atractivo.

- Debe ser un proyecto escalable e internacional. El emprendedor debe estar focalizado en generar ingresos, en un período razonable. Aunque los emprendedores tengan capacidades profesionales muy potentes y sean muy creativos, es fundamental su capacidad ejecutiva y resolutoria. Y también es muy importante su personalidad. Debe haber "feeling" personal entre emprendedor e inversor. El emprendedor nunca debe mentir al inversor porque al final se descubre y se pierde la confianza.

10:58h - Imagen del Panel Discussion: "Mi fórmula secreta como inversor privado"



10:38h - Empieza el Panel Discussion: "Mi fórmula secreta como inversor privado". Intervienen:

José M. Amusatogui (MBA 84), socio de Kibo Ventures
Elena Cuatrecasas, socia de Cuatrecasas
Carles Florensa (Lic&MBA 87), gerente de Eurosilla y miembro de ESADE BAN
Blair MacLaren (MBA 07), socio de Active Venture Partners
Pere Mayol (EMBA 08), socio de Summit Venturing
Daniel Sánchez (Lic&MBA 92), General Partner de Nauta Capital
Manuel Terme (Lic&MBA 81), socio de Sputnik Ventures

Modera: Xavier Sanchez (Lic&MBA 97 / AMP 08), director de ESADE Alumni

9:57h - Miguel Vicente: Los tres grandes vectores de innovación en nuestro sector van a ser la apuesta por el móvil, la segmentación que nos permite enviar a los usuarios lo que a ellos, particularmente, les interesa y, finalmente, saber movernos en un modelo de directorio, que nos permita incrementar la oferta, no poniendo al alcance del usuario solamente ofertas a corto plazo si no también otras a medio plazo

9:52h - Miguel Vicente: Nuestro modelo de negocio es muy inmediato, cada media hora recibimos un reporte de ventas que, prácticamente ciudad por ciudad, nos enseña cómo están funcionando nuestras campañas de ventas y diseñar nuevas acciones, si es necesario

9:51h - Miguel Vicente: El perfil de talento que buscábamos tenía que ser innovador, creativo y emprendedor. Buscábamos gente que tuviera capacidad para hacer cosas nuevas. Teníamos una norma que era probar cosas nuevas porque estábamos ante un mundo nuevo. El perfil de talento tenía que tener capacidad para generar ideas constantemente.

9:44h - Miguel Vicente: "Nuestra empresa ha creado su plantilla, en gran parte, contratando a amigos o a amigos de amigos. Es cierto que puede generar alguna fricción y que hay que saber gestionar adecuadamente las disfunciones entre el ámbito personal y el familiar, pero en nuestro caso las ventajas de estas relaciones de amistad han sido superiores a los inconvenientes, y nos han permitido retener talento y mantener un excelente ambiente de trabajo que ha sido fundamental en nuestro éxito".

9:40h - Miguel Vicente: "Para las empresas de Barcelona es una gran noticia que Barcelona sea capital mundial de la telefonía móvil. Formo parte de un equipo que tiene como objetivo conseguir que Barcelona acoja, en el futuro, nuevas iniciativas internacionales relacionadas con las tecnologías".

9:40h - Miguel Vicente: "Está claro que el modelo de negocio de las empresas se verá profundamente modificado por el auge de la telefonía móvil, y más en empresas como la nuestra, que están indisolublemente asociadas a Internet".

9:39h - Imagen de los asistentes al Alumni Entrepreneurship Day



9:35h - Algunas empresas destrozan el talento que hay en sus compañías con decisiones a corto plazo. Aquí, en Barcelona, contamos con mucho talento y este cluster tecnológico crea un círculo virtuoso. Sin embargo, como país tenemos que cambiar algunas cosas, cambios culturales, y también necesitamos dar más "gasolina" al ecosistema emprendedor.

9:29h - Empieza el turno de preguntas con interpelaciones del periodista Jordi Goula

9: 27h - Miguel Vicente defiende las ventajas de implementar entre los directivos de las empresas un plan de stock options que permita que todos se sientan dueños de la compañía y se involucren al máximo en la consecución de los mejores resultados.

9:26h - Miguel Vicente: El principal reto es ser capaz de atraer talento, de crear un equipo cohesionado y con cualidades complementarias.

9:21h - Miguel Vicente, fundador y presidente de LetsBonus, durante el Alumni Entrepreneurship Day



8:57h - Miguel Vicente: En Barcelona hay un espíritu emprendedor y esto nos ha permitido crear grandes compañías, junto con bussiness angels y escuelas de negocio como ESADE. Esto ha permitido crear el ecosistema para emprender.

8:52h - Miguel Vicente: "Emprender es una experiencia única. Os recomiendo que sigáis vuestros sueños y os animo a que deis el paso de emprender".

8:30h - Inicio del Alumni Entrepreneurship Day con Especial Matins ESADE Emprendedor. Miguel Vicente, fundador y presidente de LetsBonus: "Gestión del talento en start-ups de rápido crecimiento".