

ESTRATEGIAS PARA SEGUIR CRECIENDO

Negocios con proyección internacional

La presencia en el extranjero se ha convertido en una de las principales ambiciones de las empresas jóvenes de sectores tan dispares como la arquitectura, la dietética, las nuevas tecnologías y los servicios de coches de lujo.

EXPANSIÓN. Barcelona

La tecnología triunfa en las jornadas del Día de l'Emprendedor organizadas por la empresa municipal Barcelona Activa. Los premios Barcelona Capital Emprendedora recayeron ayer en las empresas 3D Productions, Futurlink, Gigle e Index. Las tres primeras son de base tecnológica y la cuarta ofrece servicios de consultoría para productoras musicales. Todas pertenecen a sectores que el Ayuntamiento de Barcelona ha identificado como claves para invertir en los próximos años.

Index, que ha recibido un microcrédito de La Caixa por 20.000 euros, se ha fundado este mismo año y tiene dos perfiles de cliente: los sellos de música electrónica y las tiendas de discos y distribuidoras del país. Ya trabaja con sellos de Francia y Estados Unidos y espera facturar 44.000 euros en 2008. 3DProductions aplica una nueva tecnología a la creación de imágenes en tres dimensiones. Las cuatro premiadas suman 103 trabajadores, con una facturación de 7,9 millones. Gigle y Futurlink son más veteranas. La primera, fundada en 2006 ha conseguido 31 millones de dólares en dos rondas de financiación. Futurlink, premiada por su potencial de crecimiento, espera alcanzar una cifra de negocio de 6,5 millones este año.

En la jornada de ayer, Lluís Pareras, gerente del área de

Seducir al capital riesgo

Juan Carlos Riviero es el presidente y el consejero delegado de Gigle Semiconductors. Esta empresa catalana ha conseguido cerrar en tan sólo dos años dos rondas de financiación con capital riesgo internacional que le han permitido obtener recursos por valor de 31 millones de dólares. Riveiro explicó ayer que la empresa se vio obligada a recurrir a capital internacional, porque los fondos españoles no son tan arriesgados y no entienden modelos de negocio como el de Gigle. La empresa desarrolla un chip que permite la interconectividad de los distintos aparatos que hay en un hogar, desde el televisor hasta el ordenador. La empresa tiene puesta ahora su mirada en el Nasdaq.



Juan Carlos Riveiro, socio fundador de Gigle. / Elena Ramón



Pablo de la Peña, director de El Naturalista. / E.R.

innovación del Col·legi de Metges de Barcelona y la directora general de Biocat, Montserrat Vendrell hablaron de las claves para crear una empresa en el sector de la salud. Santiago Pagès, director de comercio de Turismo de Barcelona reflexionó sobre el impacto de los cambios sociales y de los hábitos de consumo en el turismo.

"El que fracasa es el que no lo intenta"

Félix Revuelta, fundador y presidente de Naturhouse, dijo ayer que los emprendedores pueden cometer errores, pero que equivocarse no es fracasar. "Quien fracasa es el que no lo intenta", afirmó durante su intervención el máximo responsable de la cadena de establecimientos de dietética y nutrición, que cuenta actualmente con más de 1.700 locales en 22 países, entre centros propios y franquiciados. En 1992, Naturhouse abrió su primer establecimiento en Vitoria. "Fue un error", admitió Revuelta, quien hizo una encendida defensa de la franquicia como fórmula comercial. "No le veo ningún inconveniente", explicó tras destacar las grandes ventajas que, a su juicio, ofrece este sistema y comentar que cuando la cadena abre una tienda propia en un nuevo mercado normalmente surgen rápidamente en la zona emprendedores que desean poner en marcha franquicias. Con una cifra de negocio de 300 millones de euros prevista para el actual ejercicio y más de 1.900 establecimientos, Naturhouse es la principal compañía del grupo familiar Kiluva, que integra a otras cuarenta empresas, entre filiales y participadas, en sectores como la perfumería, el vino, la hostelería, la aviación corporativa o la biotecnología; Kiluva participa en algunas sociedades cotizadas como Natraceutical, Sniace o Inbesos. Félix Revuelta señaló que un sector en el que le gustaría concentrar sus esfuerzos en el futuro es el de las energías renovables, y especialmente, los biocombustibles. El presidente de Kiluva y Naturhouse descartó la posibilidad de salir al mercado bursátil como vía para acelerar el crecimiento de la cadena de centros de dietética y nutrición: "no nos hace falta", aseguró.

Solidaridad rentable

La primera colección de zapatos respetuosos con el medio ambiente de El Naturalista empezó a andar hace siete años en la Rioja. Hoy, la empresa de Pablo de la Peña ha dado la vuelta al mundo, vende un 90% de su producción fuera de España y obtuvo una facturación de 21 millones de euros en 2007. A pesar de la competencia asiática, el Naturalista mantiene el diseño, la fabricación y la comercialización en España. Además, De la Peña asegura que sólo se utilizan tintes naturales y materiales reciclados. El Naturalista es más que un fabricante de zapatos, "intentamos seguir y transmitir una filosofía única y solidaria", dice De la Peña. Por cada par de zapatos vendido, la empresa destina un euro a proyectos en el tercer mundo. El Naturalista ha demostrado que una empresa puede tener conciencia social y ganar dinero a la vez.

Axel Hotels se lanza a buscar socios

El empresario Juan Julià, MBA de Esade, abrió su primer hotel en 2003. Sin embargo, Julià asegura que la idea de negocio que ha dado lugar a la cadena Axel Hotels le rondaba la cabeza desde hacía años. La compañía hotelera, con establecimientos en Barcelona, Buenos Aires y Berlín -éste último abrirá sus puertas el próximo año-, está especializada en el público homosexual. "Nuestros hoteles no se diferencian en nada respecto a los de la competencia, salvo en que nosotros respetamos, toleramos y valoramos la diversidad", explicó ayer Julià. El empresario recuerda que durante los primeros años le costó encontrar financiación, ya que su idea de negocio era totalmente nueva. "Pero, el capital no es tonto, cuando ve un buen negocio con un estudio serio detrás es muy receptivo", aseguró. Actualmente, la empresa está inmersa en la búsqueda de un socio que le permita emprender una segunda fase de crecimiento. Tal y como explicó Julià, la compañía planea llevar a cabo una ampliación de capital en su empresa patrimonial que permita crecer con la compra de inmuebles. "En la matriz no entrará nadie, al menos ahora -dijo-; si dejamos que entre alguien, podría haber divergencias en el planteamiento del negocio". Axel Hotels se ha marcado el objetivo de contar con una red de cinco hoteles en cinco años.



Juan Julià, de Axel Hotels. / E.R.

Drivania dará entrada a un inversor privado

La empresa de Gerard Martret nació en 2001 en el trastero de una oficina en Olesa de Montserrat (Baix Llobregat). Siete años después, y con la ayuda de sus dos hermanos, Drivania organiza los traslados en coches de lujo alquilados de más de 450 ciudades de todo el mundo. El año pasado facturó 3,5 millones de euros, dió trabajo a 2.000 chóferes y cuenta en su cartera de clientes con más de 1.500 empresas. Además de su central de Barcelona, Drivania ha abierto delegaciones comerciales en Madrid y París y se dispone a desembarcar en Nueva York, Shangai, Londres y Frankfurt. Según Martret, la empresa negocia ahora la entrada de un inversor privado para acelerar su crecimiento.



Xavier Claramunt, fundador de Equip Xavier Claramunt. / E.R.

Los edificios singulares de Claramunt

El arquitecto y diseñador de joyas Xavier Claramunt tiene claro que hay que apostar por proyectos osados para que la empresa adquiera renombre. Claramunt estudió ingeniería aeronáutica, pero pronto descubrió que no era su pasión y constituyó, en 1990 una empresa de joyería y arquitectura. "La ornamentación es muy agradecida, porque permite que tengas ingresos muy rápidos, lo que no pasa con la arquitectura", explicó ayer el diseñador. Combinando los dos negocios ha logrado afianzar una empresa de éxito, que ha diseñado, entre otros, el hotel Chic & Basic en el Born de Barcelona. Entre sus diseños más atrevidos se encuentra Galactic Suite, un hotel en el espacio que desarrolla junto con un inversor árabe y que debe estar operativo en 2010. Ahora busca inversor para desarrollar un proyecto similar en el fondo del mar. Según Claramunt, la formación arquitectónica catalana es muy buena pero "el diseño tiene muy poca portada internacional". Equip Xavier Claramunt cuenta con una filial en Hangzhou (China) desde 2004. En el país asiático proyecta la construcción de rascacielos como las Flamenco Towers de Pekín junto con un socio local. También ha diseñado viviendas en Europa del Este. Claramunt explicó que lo más importante cuando uno quiere crear un negocio es lanzarse. "Si uno tiene una idea, debe apostarse por ella; zambullirse y empezar a nadar; tarde o temprano, sabiendo rectificar a tiempo, se encuentra el camino para que el negocio salga adelante", cuenta el arquitecto.