

## emprenedors



# Els 31 alumnes d'un MBA de l'escola de negocis Eada creen una consultoria

► Els 31 alumnes de la promoció 2001-2003 d'un màster de gestió de l'escola de negocis barcelonina Eada han creat la consultoria Aula32. Els responsables es dirigeixen sobretot a les empreses petites, un mercat «desatès» per la gran consultoria.

Sergi Cañisa  
Barcelona



projecte—disposen d'unes capacitats multidisciplinars que no té un consultor de forma individual», fa Soler. Amb la creació de la consultoria, els seus impulsors volen cobrir una demanda que consideren no satisfeta. «La realitat a Espanya és que el teixit empresarial l'integren sobretot empreses molt petites, de menys de vint treballadors, que s'enfronten a un context creixent de globalització i d'augment de la competència, i que no tenen accés, per una qüestió de costos, als serveis de les consultories que hi ha establertes al país. El que volem és articular un projecte que doni resposta a aquestes empreses peti-

Soler: «Disposem

d'unes capacitats

multidisciplinars que no té

un consultor individual»

Aula32 té 31 socis que—amb l'excepció de set que de moment, només hi han aportat diners—compatibilitzen la dedicació al nou projecte amb la seva activitat professional: «Cadascú tenim un entorn d'amistats i de contactes professionals i volem, en una primera fase, buscar oportunitats en aquest entorn més immediat», explica Marc Soler, soci i administrador de l'empresa. «L'objectiu és que puguem tancar el primer exercici amb mitja dotzena de clients», hi afegeix.

D'acord, però tornem a la gènesi del projecte. Com s'origina? Ho recorda el també soci i administrador d'Aula32 Gabriel Oliver: «Després d'un parell d'anys compartint experiències setmanera setmana, tots els companys i companyes del màster ens vam plantejar com mantenir la relació. I més enllà de fer els típics sopars de germanor, ens vam engrescar i vam decidir muntar l'empresa».

Així passava el juliol del 2003. A continuació va venir el moment de realitzar

ELS SOCIS simultàniament la dedicació al nou projecte amb la seva activitat professional

el pla de negoci i d'optar per una inversió inicial que «no fos dissuasiva per als socis», diu Oliver: l'aportació conjunta va ser de 12.000 euros. També va ser el moment de triar el nom del negoci:

«Ens vam conèixer a l'aula 32. I va semblar-nos una bona opció que aquesta fos la denominació». La societat la van crear el 26 de març d'enguany. Aula32 compta amb un «nucli de direcció» integrat per cinc dels socis —aquest grup s'autoanomena el G-5— que es reparteix les funcions comercials, adminis-

tratives, financeres, organitzatives i de caràcter tecnològic. «La resta [de socis] estan en disponibilitat perquè així que surti un projecte, i tenint en compte les competències de cadascú, s'hi incorpo-

rin per donar servei al client», apunta l'enginyer informàtic Marc Soler. Tant ell com Oliver —també vinculat professionalment a la informàtica— formen part de l'equip directiu.

## Aula32 Consulting

- ✓ **Constitució:** març del 2004
- ✓ **Inversió inicial:** 12.000 euros
- ✓ **Activitat:** serveis de consultoria destinats a la petita empresa
- ✓ **Nombre de treballadors:** cap
- ✓ **Facturació primer any d'activitat:** 30.000 euros
- ✓ **Previsió facturació segon any d'activitat:** 55.000 euros

LA FITXA

El perfil del grup d'emprenedors és heterogeni: hi ha enginyers informàtics, de telecomunicacions i industrials, persones que procedeixen de les ciències químiques i biològiques, advocats i gent d'empreses o d'història, etcètera. «Com a grup —i aquest factor el vam tenir molt en compte en el moment de tirar endavant el

tes, a un preu que els permeti d'accedir-hi», argumenta Soler. Aula 32, en aquest sentit, ajuda el client a «diagnosticar quin és el seu mal—sobretot pel que fa a l'estratègia—, per dirigir-lo amb posterioritat cap a l'especialista que solucionarà el problema», afegeix Soler, utilitzant un paral·lisme mèdic.

En un escenari que els dos responsables qualifiquen de «realista», la previsió quant a la facturació corresponent als primers dotze mesos d'activitat és de 30.000 euros. Per al segon any parlen de «gairebé doblar la xifra», fins als 55.000 euros. Amb això aconseguirien autofinanciar-se, tot i reconèixer que els socis es plantejaran «ampliacions de capital posteriors, si fos el cas». Com també s'hauran de plantejar —admeten— que alguns d'ells deixin les feines actuals per dedicar-se a temps complet a Aula32.

## l'entrevista

► Aula32 ocupa un petit mòdul/despatx en un centre de negocis que gestiona Barcelona Business Center situat al carrer Comte d'Urgell de la capital catalana. Marc Soler explica que «ens vam dirigir a Barcelona Activa per intentar accedir al vivier d'empreses, però ens van dir que no seria possible fer-ho, per una qüestió de manca de disponibilitat d'espais, durant els dos anys vinents». Han triat el centre de negocis, un model conceptualment molt similar al vivier —disposa d'un servei centralitzat de recepció de trucades i de visites, àrees comunes, sales de reunions a disposició de les empreses instal·lades, fotocopiadores, espais modulars, etcètera—, tot i que a diferència d'aquest, l'impulsa i el gestiona el sector privat.

—Vostès ofereixen un intangible. No els sembla que la petita empresa, que és el principal client a què es dirigeixen, pot ser reticent a pagar per un servei que no tindrà una incidència immediata i directa en el seu compte de resultats?

**Marc Soler:** Quan vam fer el pla de negoci, entre les principals amenaces que vam considerar que presentava el mercat hi havia precisament això: que les petites empreses pensen que això de la consultoria no va amb elles. Aquesta resistència segur que la trobarem. El que passa és que, com que el 97% de les empreses espanyoles són petites i constitueixen el nostre client objectiu, segur que en trobem alguna amb una actitud més oberta, que

ens ajudarà a obrir terreny i a conscienciar les altres empreses del fet que realment sí que poden necessitar ajuda.

—Han rebut algun tipus de suport per part d'Eada?

**(MS)** Sí, en diferents àmbits. Des que acabem el màster fins que constituïm l'empresa, Eada ens va facilitar l'ús de les seves instal·lacions per donar forma al pla de negoci. Un cop Aula32 esdevé una realitat, l'escola ens ha ajudat molt a difondre la iniciativa entre tota la gent vinculada a Eada —professionals docents, tota la xarxa d'alumnes i exalumnes, etcètera—. A més, hem establert formalment un acord per ajudar-nos reciprocament, en la mesura de les possibilitats que cadascuna de les dues parts tenim.

«LES EMPRESSES PETITES VEUEN MOLT LLUNY AIXÒ DE LA CONSULTORIA»