

EMPRESSES

La màquina que va canviar el món

OPINIÓ



Guillermo de Haro

Tinc cotxe però no el faig servir mai. A un amic meu el van acomiadar fa uns mesos i es va quedar sense feina, sense cotxe i amb un nen a qui dur a l'escola als matins. M'ha fet un favor, ja que aparcar era una odissea al meu barri, i em negava a contractar un pàrquing en lloguer. I és que no m'agrada conduir. Ni tan sols m'agrada conduir els cotxes de l'anunci aquell famós -m'hagués encantat veure la cara del director de màrqueting quan va descobrir que en el seu anunci no apareixeria el cotxe...-. Un heroi anònim, el de l'agència.

Jo trobo més plaer i més productivitat en el transport públic, que a determinades hores és acceptable per poder treballar, o simplement llegir, tant si és per plaer com si és per necessitat.

Com sempre, pensava que era una de les meves rareses. Al cap i a la fi, estic acabant el meu segon doctorat mentre ja penso en un tercer que sustenti acadèmicament el meu descobriment del *màrqueting birral*. Per a qui no la conegui, és aquesta disciplina on convides a canyes a amics i sis teus productes o serveis, amb un poder d'impacte i repercussió a llarg termini major que el màrqueting viral d'internet.

No sóc l'únic que investiga en aquests camps. Un biòleg alemany, que disposa de tot el meu suport, està demostrant que la humanitat es va tornar sedentària per poder beure cervesa tot l'any.

Allò d'Eva resultarà que no era una poma, sinó una gerra de l'Oktoberfest. I això en la setmana de lliurament dels Ig Nobel. Em veig guanyant-ne un ben aviat i celebrant-ho

amb una bona pinta.

Una altra notícia m'ha fet sentir que no estic tan sol al món com podria pensar. Resulta que els joves de la coneguda com a generació Y, és a dir, aquells que estan entre els 21 i els 30 anys, no compren cotxes. Estem parlant d'una de les generacions més grans de la història, i de les més importants, sobretot quan el consum dels *baby boomers* decau i comencen a jubilar-se.

Doncs resulta que a aquesta generació li agrada gastar-se els diners en Blackberries, música, programari o pomes digitals. Consideren que els cotxes són perniciosos per al medi ambient, i per ells ja no representen un estatus social, un reconeixement ni són símbol de qualsevol altra cosa. Prefereixen aprofitar el viatge per consumir mitjans o per comunicar-se.

El cotxe va ser 'la màquina que va canviar el món'. Gràcies a la seva producció, Henry Ford pràcticament va crear la classe mitjana com la coneixem avui dia, i la seva

Resulta que els joves de la coneguda com a generació Y, no compren cotxes

política d'apujar els salaris de 80 cèntims per hora als 5 dòlars per hora va permetre que els seus empleats es convertissin en clients, i que les seves vendes fossin milionàries.

És evident que la màquina que canviarà el món actual és una altra. Jo pensava que es diria Multivac4, però ja no tinc clar si no li direm GooPple5. El que tinc clar és que estem enmig de la voràgine de creació d'un nou món social, econòmicament i tecnològicament. Quantes coses que pensa un quan no conduïx!



Soci Expansió Internacional d'Avangroup

Tech Sales, empresa assessora d'emprenedors, obre seu a Alemanya

AJUDA INTERNACIONAL. La firma vol contribuir a millorar les vendes i reforçar la imatge de les companyies espanyoles que operen en el mercat alemany

ANDREU MAS
BARCELONA

Tech Sales Group, una consultora barcelonina que adreça la seva activitat a fomentar les vendes d'empreses formades, sobretot, per emprenedors, ha fet un pas fora de l'Estat espanyol. Aquest setembre la divisió de comunicació, Tech Sales Comunicació, ha obert una oficina a Múnic, amb l'objectiu de donar suport a les marques espanyoles que operen en el mercat alemany i a reforçar-ne la presència en els mitjans de comunicació alemanys. Tech Sales oferirà, entre altres serveis, el de trametre notes de premsa a mitjans de comunicació digitals i blocs per incrementar els enllaços (els *links*), les referències (les anomenades *leads*) i ajudar les empreses a augmentar el volum de negoci que els arriba a través d'internet.

Òscar Sánchez, fundador i director de Tech Sales Group, defineix la seva companyia com "una empresa que ajuda a vendre, sobretot als emprenedors". Per Sánchez, el problema de l'Estat espanyol és que "hi ha moltes idees que després no es converteixen en realitat al mercat" perquè no acaben trobant el camí de la viabilitat. Aquesta, doncs, és la missió de Tech Sales: "Fer veure als emprenedors la manera de guanyar diners", clou Sánchez. Les eines que fa servir la companyia que dirigeix, força centrada en el camp de les noves tecnologies, són els serveis de gabinet de premsa comercial, la generació de referències i audiència per a la millora del negoci a internet, la formació comercial i la consultoria en l'àmbit de les tecnologies de la comunicació i el seu model de negoci.



Óscar Sánchez, l'ànima de Tech Sales. L'ECONÒMIC

Tech Sales Group és, en molts aspectes, una empresa diferent de les del seu sector. Són pioners en l'aplicació del que anomenen *disruptive technologies* en el món de la consultoria comercial. Sánchez aclareix el significat del

concepte: "Nosaltres juguem amb la tecnologia, que permet oferir a baix preu productes i serveis que altres empreses donen a preus molt alts. Potser oferim una mica menys que la competència, però la diferència de preus és enorme".

TECH SALES GROUP
FACTURACIÓ 2010
480.000€
TREBALLADORS
10
FUNDACIÓ
2003

● Óscar Sánchez va ser director general de Lycos Bertelsmann a l'inici de l'era de l'anomenada nova economia. Explica que un matí es va llevar i es va adonar que no era feliç, que volia dirigir el seu projecte. Va començar de zero i va crear Tech Sales.

Segons dades de l'empresa, que té una cartera de més de 40 clients, pot arribar a oferir tarifes un 90% més barates que altres empreses del sector.

MÉS QUE UNA EMPRESA.

Tech Sales té una dimensió social que va més enllà dels límits estrictament de negoci. Anualment impulsen unes colònies i campanyes d'estiu anomenats Topcolònies, que enguany han rebut el premi a les millors colònies i campanyes d'estiu. El programa d'activitats es fa en anglès en unes instal·lacions de la Costa Daurada i totes estan adreçades a fomentar el caràcter emprenedor. "Busquem el talent abans que es manifesti; fomentem l'autoestima, la convicció i el lideratge entre els joves", explica el director de la firma catalana. A banda, impulsen l'Escola d'Emprenedors, una associació sense ànim de lucre que promou programes educatius per a emprenedors en l'àmbit educatiu.

L'APUNT

Retirar-se als quaranta

El 2008, cinc anys després d'haver decidit deixar de treballar per compte aliè, Óscar Sánchez va escriure un llibre que avui és una referència per a molts emprenedors *Retirarse a los 40*, sobretot per a

aquells que fan el pas en plena maduresa. Al llibre, Sánchez explica les experiències de persones que han fet realitat un somni empresarial. Diu que és més fàcil i barat del que sembla.