

ENTREVISTA



CRISTINA CALDERER

## David González Castro: “Dic als emprenedors que no muntin una ‘start-up’ per vendre-la i fer-se rics”

→ COFUNDADOR D'ANUNTIS I FUNDADOR DE RED ARBOR, AUTOR DE 'LA CONVICCIÓN'

El 1997 va començar a oferir serveis de correu electrònic als clients de *Primeramà*, la revista d'anuncis classificats que dirigia, i així es va convertir en un dels pioners del nostre país en el negoci d'internet. En aquell moment invertir a Internet era més arriscat que ara. La diferència és enorme! Era invertir en coses que tu creies que progressarien, era tenir una visió. Segurament els meus viatges als Estats Units hi van ajudar. En un primer viatge, el 1988, vaig presenciar una primera revolució: el primer Macintosh, que permetia fer disseny digital i eliminar moltes tasques de la impressió

mecànica. Vaig portar un dels primers Mac a la impremta familiar i ho vam aplicar a *Primeramà*. Amb internet vaig pensar que podia passar el mateix, que els anuncis podien passar a ser gratuïts i que ens quedariem sense negoci si no ens passàvem a l'online. Vam ser dels primers a fer correus electrònics als nostres clients i a tenir la versió digital de les nostres revistes, fins que el 2008 vam eliminar el paper. És cert que els diners, la monetització de tota la inversió, va arribar molt més tard del que em pensava! Entremig vam patir la crisi de les puntcom, però el 2008, en ple inici de la recessió, estàvem creixent i creant llocs de feina.

**¿Invertir a internet té ara un retorn molt més ràpid? I tant! Abans estava tot per fer. Ara estem parlant d'un mercat molt més madur.**

**¿En un mercat tan madur, els e-commerce tenen futur? Un e-commerce és com obrir dues botigues al passeig de Gràcia, però quan ets a internet la competència es multiplica. Has de competir per producte. Quan es tracta d'un e-commerce multimarca, necessites tenir sobretot un volum molt alt de negoci per ser competitiu en preus. Un exemple d'empresa que ho està fent molt bé és Rocket Internet, un grup alemany que l'any passat va comprar La Nevera Roja [una start-up espanyola de menjar a domicili]: han diversificat per sectors i són a molts països.**

**El 2013 es va vendre la seva participació a Anuntis (Segundamano, Fotocasa) al grup noruec Schibsted, per 70 milions. Quin és el millor moment per vendre? El meu consell per als emprenedors és que no muntin una start-up per vendre-la i fer-se rics. El seu objectiu ha de ser crear riquesa, aportar un valor afegit en forma de producte o servei. El fundador de Computrabajo, per exemple, va voler crear una plataforma de cerca de feina per a Llatinoamèrica i ho va aconseguir. Nosaltres (Red Arbor) l'hem adquirida més tard, quan ja estava consolidada en diversos països. Es podia beneficiar de la meua experiència en el sector laboral, amb Infojobs Brasil. Des que l'hem comprat, Computrabajo ha doblat el nombre d'usuaris i som a 21 països. Liderem des de Sant Cugat el mercat de treball de Llatinoamèrica.**

**¿L'experiència prèvia amb Fotocasa ha sigut decisiva per comprar el portal immobiliari marroquí Mubawab? Al Marroc hi ha un boom de la construcció. Et trobes grups de tres particulars que s'associen per comprar junts un terreny i construir una promoció, però després no hi ha ningú que vagi a ensenyar els pisos! Sé que un portal immobiliari és relativament fàcil de copiar, però el factor clau és el mateix: tenir la millor oferta, arribar al públic objectiu i que per a l'usuari sigui fàcil navegar per la web.—Andrea Rodés**

'PÍNDOLA LEGAL'

## Porno i Facebook? Acomiadament!

El Tribunal Superior de justícia d'Extremadura ha confirmat l'acomiadament procedent d'un treballador d'un hotel amb 20 anys d'antiguitat per mirar a l'ordinador de l'empresa durant la jornada laboral pornografia i Facebook. No és el primer cas d'aquest tipus i cada vegada són més freqüents les sancions per utilitzar els mitjans posats a disposició dels treballadors per a fins no "gaire" laborables.

La qüestió essencial: acreditar per part de l'empresa que s'havia informat l'empleat que no podia utilitzar en horari laboral els equips tècnics per a qüestions particulars. Ja són moltes les entitats que en el contracte informen d'aquesta ordre expressa.

Si tens una empresa, et convé reflectir-ho. Si ets treballador, et convé llegir aquestes clàusules addicionals, tan estimulants, per saber si la teua empresa no tolera que puguis veure pornografia a l'ordinador o passar-te una bona estona xatejant amb els teus amigots durant la jornada laboral.

Per alguns serà una ordre molt dura, per altres serà de sentit comú. Tu què n'opines?

**JOSÉ MANUEL RAYA**  
ADVOCAT I SOCI DE  
DMS CONSULTING



@jmradydms

## VOLS TENIR LA TEVA BOTIGA ONLINE?

Amb COMYGO tindràs la solució integral per només 600€

TOT AIXÒ ÉS COMYGO

PLATAFORMA TECNOLÒGICA SOBRE SOFTWARE LLIURE

REVISIÓ DEL TEU MODEL DE NEGOCI

MÀRQUETING ONLINE PER ATREURE VISITES I CONVERTIR EN VENDES

LOGÍSTICA I TRANSPORT

PAGAMENT EN LÍNEA

ASSESSORIA LEGAL

COMYGO

Contacta'ns 971 727 702  
info@comygo.es  
@comygoecommerce  
www.comygo.es