

NUEVOS ACTIVOS

GENERACION 2.0

LA PLATAFORMA ORGANIZA CONCIERTOS DE MÚSICOS INTERNACIONALES ALEJADOS DEL CIRCUITO ESPAÑOL, BAJO LA DEMANDA DE SUS USUARIOS, QUE VOTAN LAS PROPUESTAS MÁS INTERESANTES.

Coconcert acerca al público sus artistas favoritos

H.Bernal. Barcelona

Coconcert.com es una plataforma fundada por cuatro jóvenes barceloneses –con edades entre los 27 y los 33 años– aficionados a la música y cansados de tener que viajar para ver a sus artistas favoritos. Decidieron organizar a la comunidad de fans para traer a Barcelona a músicos que difícilmente actuarían en esta ciudad.

Esta innovadora web se basa en el *crowdfunding*, ya que organiza conciertos colaborativos bajo demanda, aunque con ligeras diferencias. En este caso, la misma plataforma es la que asume el riesgo económico de traer al artista –ya que funciona como una promotora musical–, pero lo hace con el conocimiento del interés que suscita entre la comunidad de usuarios –16.000 actualmente– y sabiendo de antemano el número aproximado de personas que tienen intención de asistir al concierto, por lo que el riesgo se minimiza.

Coconcert nació en enero de 2014, con un capital inicial de 6.000 euros aportados por los fundadores y destinados a tecnología y a la creación de la página web. En julio del mismo año, recibió una inversión de 50.000 euros de la firma inversora Emprendiza.

Pau Corbalán (Barcelona, 1981) fundador de Coconcert y licenciado en ADE, asegura



El equipo fundador de Coconcert con el director general, Pau Corbalán (segundo por la derecha).

Funcionamiento

PROPUESTAS

Primero, los usuarios proponen los artistas que quieren ver en concierto y en qué ciudad.

FILTRAJE Y VOTACIONES

El equipo de Coconcert elige las propuestas que sean más interesantes y asequibles y las somete a votación entre la comunidad de usuarios.

VENTA DE ENTRADAS

Una vez concretadas la sala y la fecha del concierto, se ponen las entradas a la venta.

que “la compañía tiene la capacidad de autofinanciarse con la organización de conciertos”. Aún así, hasta el momento, él es el único de los cuatro fundadores que se dedica exclusivamente a la empresa. Coconcert ganó el premio al mejor proyecto cultural Creamedia 2014, organizado por Barcelona Activa, y como premio disfruta temporalmente de las instalaciones de la empresa incubadora municipal.

El pasado año, la plataforma facturó 39.000 euros con la organización de 14 conciertos, y para 2015 tiene previsto llegar a 150.000 euros, ya que en el primer semestre del año ha cerrado 16 conciertos, con

artistas de la talla de *Other Lives*, *Motorama*, *Warm Soda* o *She Keeps Bees*. Para 2016 la compañía prevé una ronda de financiación, con el objetivo de consolidarse en el mercado español y poder dar el salto a Europa o Latinoamérica. Actualmente, Coconcert está presente sobre todo en Barcelona y Madrid, aunque en los últimos cuatro meses ha organizado un concierto en Bilbao, otro en Murcia y otro en París. “Estamos abiertos a propuestas desde cualquier ciudad española”, dice Corbalán.

“Todos los estilos musicales tienen cabida, el único filtro existente es la calidad del artista”, asegura el directivo.

NICHO DE MERCADO



Estel Mallorquí, fundadora de BiWel, y el resto del equipo.

BiWel apuesta por las empresas saludables

A. Pijuán. Barcelona

Prevenir las bajas laborales de los trabajadores puede llegar a suponer un ahorro de 50 euros anuales por empleado. Es un hecho que ha comprobado la empresa catalana BiWel a través de una prueba piloto que realizó en la constructora Comsa y, posteriormente, con la implantación de su programa en empresas como la farmacéutica Kern Pharma y Mútua de Terrassa.

BiWel es una *start up* creada en 2011 por Estel Mallorquí, quien estudió los beneficios de realizar ejercicio en el entorno laboral para prevenir trastornos músculo-esqueléticos. Mallorquí observó que “en España no se había implantado esta cultura, mientras que en Estados Unidos y Sudamérica era una herramienta preventiva más para evitar riesgos”, apunta.

La fundadora invirtió 15.000 euros propios en el proyecto y empezó a gestionarlo. La empresa, con sede

en Barcelona, tiene en plantilla a cinco personas fijas y algunos colaboradores profesionales del campo de la salud.

Programa integral

El servicio que ofrece la compañía es la creación de un programa integral adaptado a la empresa, que abarca desde el diagnóstico inicial de la situación hasta el análisis de los resultados. El servicio tiene un coste de entre 10.000 euros y 60.000 euros, y se ha implementado en empresas como Henkel Ibérica, Asepeyo y Red Eléctrica. Cuenta además con una herramienta digital, *Bihealth*, que integra la tecnología *wearable* “sirve para que las empresas conozcan el estado de sus trabajadores, con lo que pueden decidir cómo actuar para mejorar su salud empresarial”, explica Mallorquí.

Durante los próximos años, BiWel prevé crecer en España y posteriormente internacionalizarse.

LA WEB DE LA SEMANA

‘MUAAKA!': LA NUEVA RED SOCIAL PARA MELÓMANOS

Muakaa! es una red social creada para conectar a los amantes de la música de todo el mundo. Cubre todas las necesidades de cualquier melómano: encontrar personas afines a sus gustos musicales, descubrir nuevos grupos, impulsar artistas emergentes y mantenerse informado de toda la agenda de conciertos. El funcionamiento del portal es sencillo e intuitivo, y fomenta la interacción con el resto

de usuarios. Permite publicar música desde los soportes digitales estándar, y descubrir nueva música constantemente. Facilita el contacto directo con los artistas, a la vez que permite que estos conozcan a su comunidad de fans. Desde su fundación, en diciembre de 2014, en Barcelona, *Muakaa!* cuenta ya con más de 2.500 miembros, y sus fundadores prevén superar los 5.000 en junio.



LO MEJOR

- El mismo portal cuenta con un dinamizador de actividades, que fomenta la melomanía y contribuye a estrechar lazos entre sus usuarios.
- Formar parte de *Muakaa!* es totalmente gratuito.

LO PEOR

- La comunidad de usuarios todavía se encuentra en fase de crecimiento, por lo que aún hay pocos usuarios.