

**FERRAN PEIRÓ
GUILLEM PERDRIX
ALBERT TORRUELLA**

Pròleg de Lluís Rodríguez Salgado

ESCOLA D'EMPRE- NEDORS

**DESCOBREIX EL POTENCIAL
EMPRENEDOR QUE PORTES
A DINS!**

ESCOLA D'EMPREDORS

Ferran Peiró, Guillem Perdrix, Albert Torruella

Aquest llibre és una guia per a emprenedors novells. Aquí t'expliquem el que cal saber abans d'engegar un projecte i et donem les eines per a que descobreixis la teva fusta d'emprenedor. Volem resoldre els teus dubtes, pors o neguits i els de la gent que està al teu voltant. Per això, hem descrit els principals rumors que assetjen als emprenedors i el seu entorn. A més, també hem confeccionat un test d'autodiagnosi perquè et coneguis més: quins són els teus punts forts, els punts febles, amb qui et pots associar i amb qui no, etc. Acabem el llibre amb històries que són exemples d'entrebancs i bones pràctiques, per a que et sentis més segur durant el camí.

El llibre està escrit en un to àgil i divertit, al mateix temps que rigorós. Coneixeràs a en Jack Sparrow i què t'ha de veure amb en Son Goku, la Marge Simpson i altres personatges. Aquests perfils són caricatures de la realitat i fil conductor que ens permet arribar, d'una forma ben distesa i amb un vocabulari entenedor, a un tema tant seriós com la creació d'una empresa.

«El llibre recull fidelment les casuístiques emprenedores més comunes que ens trobem en un país com el nostre» Lluís Rodríguez

Salgado, Professor de Creació d'Empreses a la Universitat Autònoma de Barcelona

«Si ets emprenedor, aquest llibre et descobrirà tot allò que ningú s'ha atrevit a dir-te. És una guia imprescindible» Diego Bartolomé,

Fundador de Tauyou <language technology>

«En aquest llibre tens pautes i vivències que t'ajudaran a establir el camí i els objectius que et proposis» Joan Matarín,

Fundador de AEGERUS Grup

Libros de Cabecera

www.librosdecabecera.com

ISBN: 978-84-939268-7-8

Escola d'emprenedors

Escola d'emprenedors

Descobreix el potencial
emprenedor que portes a dins!

Ferran Peiró,
Guillem Perdrix i
Albert Torruella

Pròleg de Lluís Rodríguez Salgado

Libros de Cabecera

www.librosdecabecera.com

Barcelona - Madrid - New York

1a edició: octubre 2011

© 2011 Ferran Peiró, Guillem Perdrix i Albert Torruella

© 2011 Libros de Cabecera S.L.
Rambla de Catalunya, 53, àtic
08007 Barcelona
www.librosdecabecera.com

Reservats tots els drets. Queda rigorosament prohibida, sense l'autorització escrita dels titulars del copyright, sota les sancions establertes en les lleis, la reproducció parcial o total d'aquesta obra per qualsevol mitjà o procediment, incloent la reprografia i el tractament informàtic, així com la distribució d'exemplars mitjançant el lloguer o préstec públics.

Qualsevol forma de reproducció, distribució, comunicació pública o transformació d'aquesta obra només pot ser realitzada amb l'autorització dels seus titulars, excloses les excepcions previstes per la llei. Adreci's a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necessita fotocopiar o escanejar algun fragment d'aquesta obra.

Disseny de la col·lecció: Erola Boix
Editor: Virtuts Angulo i Paco López
Maquetació: Barreras&Creixell

ISBN paper: 978-84-939268-7-8
ISBN PDF: 978-84-939268-8-5
ISBN e-book: 978-84-939268-9-2
Dipòsit legal: B-34.863-2011

Agraïments

Podríem agrair i dedicar aquest llibre a les moltíssimes persones que d'una manera o altre hi han participat, però potser no tindríem espai suficient.

Per això creiem més encertat dedicar aquest llibre a l'esforç, la perseverança, l'entusiasme, la valentia, la inquietud, la rauxa, la dedicació, l'empatia, l'autoestima, la confiança, l'equilibri, l'optimisme, la creativitat, el respecte, la humilitat, l'assertivitat, l'amor, la por, la felicitat, el desig, l'admiració, l'aversion, la sorpresa, l'anticipació... en definitiva, a tots aquells sentiments que mouen el món, i que solen sentir les persones emprenedores en algun moment de la seva vida.

Si no fos per aquests sentiments, probablement el món seria un lloc del tot insostenible. Com deia la guineu del *Petit príncep* d'Antoine de Saint-Exupéry, «allò que és essencial en la vida, és invisible als ulls. Només s'hi veu bé amb el cor».

Així doncs, volem dedicar aquest llibre a tots aquells que miren la vida amb el cor...

Índex

Pròleg , de Lluís Rodríguez Salgado	9
Introducció	11
PART I: Desmuntant mites	19
1. El mite del treball segur: funcionari /emprenedor	23
2. L'emprenedor va al cel i l'empresari a l'infern	26
3. El més important d'un projecte empresarial és tenir una bona idea!	28
4. Demanar diners al banc sempre és més car que no pas que te'ls deixi un amic, un familiar o un conegut	30
5. L'únic risc del meu projecte n'és la inversió inicial	32
6. No és necessari saber massa per obrir una empresa. I sinó, mira aquell...	34
7. Amb quina forma jurídica es paguen menys impostos?	37
8. El més important d'una empresa és la qualitat del producte	39
9. Per guanyar més, només cal baixar els preus	42
10. El temps de constitució de les empreses és massa llarg. Si fos més curt, segur que se'n crearien més...	45
PART II: Perfils d'emprenedors	49
1. Mac Gyver	53
2. Marge Simpson	57
3. Scooby Doo	61
4. Jack Sparrow	65
5. Fred Flintstone (Pedro Picapedra)	70
6. Son Goku	73
7. David el Gnomo	77
8. Homer Simpson	80
9. Flautista d'Hamelin	84
10. Marco	88
Test del perfil d'emprenedor	92

PART III: Casos molt reals	99
1. L'inventor de meravelles	103
2. Tancat per manca de previsió	109
3. Realment val la pena?	115
4. I qui em dona una subvenció?	122
5. La <i>birra</i> que es venia sola	128
6. On són els meus clients?	137
7. El <i>software</i> perfecte	144
8. <i>Zapatero a tus zapatos</i>	150
9. A la segona va la vençuda!	158
10. L'etern traspàs...	164
Conclusions i cloenda	173
Bibliografia	179

Pròleg

Moltes, sinó la majoria de les persones, prefereixen les situacions predictibles a las impredecibles. El procés emprenedor és inherentment caòtic i relativament difícil de planejar. Així que, de la petita minoria —tot i que cada vegada més nombrosa— que prefereixen viure o s'hi senten més o menys còmodes en un món incert, en diem persones emprenedores.

Qui pot entrar en aquest procés emprenedor i qui no? Quin tipus d'habilitats i coneixements es requereixen? Amb qui et convé fer societat i amb qui no? Què es el que has de fer i el que no? Aquestes són algunes de les qüestions a les que aquest llibre us aproximarà amb tota franquesa.

Si emprendre és una aventura, dedicar-se a assessorar persones emprenedores també ho és, com demostren amb claredat en Guillem, l'Albert i en Ferran. És una aventura d'acompanyament personal i professional que se sap on comença, gairebé sempre amb sorpreses, però mai on acaba.

És possible que el lector es sorprengui amb la simpatia, la claredat i la proximitat que els autors demostren en aquest viatge a través de l'infinit univers de varietats zoològiques d'aquesta fauna que constituïm els que ens autoanomenem emprenedors. El llibre recull fidelment les casuístiques més comunes que ens trobem en un país com el nostre, on més de 90.000 persones posen en marxa cada any noves iniciatives empresarials.

Un país que té més de 600.000 empreses, petites i grans, tan variades en intencions, motivacions, sectors, productes i organització que classificar-les resulta una feina d'allò més complicada.

El llibre fa una navegació pels factors més comuns de fracàs —la gran assignatura pendent— i també pels factors d'èxit. Tan uns com altres t'ajudaran a entendre qui i com ets, com a persona emprenedora, i et permetrà conèixer experiències d'altres que, com ara tu, es varen plantejar posar en marxa una nova empresa.

Curiosos, somniadors, llençats, porucs, hiperactius, creatius, innovadors, independents, dependents, perseverants, treballadors, impulsius, intuïtius, reflexius i actius, tots us hi trobareu reflectits en aquest llibre...

Lluís Rodríguez Salgado,

professor de Creació d'Empreses

a la Universitat Autònoma de Barcelona

Introducció

Comencem el viatge...

Quan surts per fer el viatge cap a Ítaca,
has de pregar que el camí sigui llarg,
ple d'aventures, ple de coneixences.
Has de pregar que el camí sigui llarg,
que siguin moltes les matinades
que entraràs en un port que els teus ulls ignoraven,
i vagis a ciutats per aprendre dels que saben.
Tingues sempre al cor la idea d'Ítaca.
Has d'arribar-hi, és el teu destí,
però no forçis gens la travessia.
És preferible que duri molts anys,
que siguis vell quan fondegis l'illa,
ric de tot el que hauràs guanyat fent el camí,
sense esperar que et doni més riqueses.
Ítaca t'ha donat el bell viatge,
sense ella no hauries sortit.
I si la trobes pobra, no és que Ítaca
t'hagi enganyat. Savi, com bé t'has fet,
sabràs el que volen dir les Ítaques.

Lluís Llach

Hem volgut triar aquest poema per començar perquè de tots els paral·lelismes que s'han establert en el món de l'emprenedoria, el que més ens agrada, és el que compara la creació d'una empresa amb l'inici d'un camí o córrer una cursa, especialment una maratón. Creiem que és amb el que s'estableixen més coincidències, tant per les fases que s'hi travessen —preparació, arrencada, trajecte i arribada—, com els estats anímics que cal afrontar.

I és que alguns dels factors clau amb els que s'encara l'emprenedor quan pretén iniciar un projecte o crear una empresa són l'aspecte psicològic i el seu entorn més proper. Igual que en una maratón, voler dur a terme una idea de negoci fa que l'emprenedor travessi diverses i controvertides fases i estats anímics, que en no poques ocasions acaben per fer-lo desistir de tirar endavant aquella simple fantasia que va tenir en un moment d'inspiració del més inesperat —és a dir, que la il·lusió de preparar-se s'esvaeixi i desisteixi finalment de córrer la cursa/emprendre—.

Pors, inseguretats o el sentiment de soledat amb els que es troba sovint l'emprenedor s'han de saber administrar i superar amb ingents dosis de confiança —en el projecte i en un mateix—. Malauradament, la confiança no serà suficient. Caldrà afegir-hi esforç, sacrifici, constància, treball i les ganes i la il·lusió necessàries per tal d'assolir l'èxit. Igualment, de manera indissoluble, seran necessaris sòlids coneixements en el sector i el mercat amb el que es trobarà —conèixer el terreny i el recorregut—. Només d'aquesta manera l'emprenedor podrà materialitzar el que en un primer moment va ser només un simple pensament o una detecció d'una necessitat —la preparació i el tret de sortida—.

Ara bé, us hem de confessar que aquest no és un llibre de psicologia i, per tant, l'aspecte psicològic no el tractarem en profunditat. Creiem que seria molt agosarat per la nostra part donada la formació que tenim en economia i empresa, i no en psicologia ni coaching.

Intentar-ho és el primer pas cap al fracàs... i també cap a l'èxit!

Sigui com sigui, hem volgut escriure aquest llibre amb un to còmic i distès i, a la vegada, rigorós, per tal que tota persona

emprenedora perdi les pors i afronti sense complexes i amb confiança els entrebancs que de ben segur es trobarà.

Deixar clar que no volem encoratjar a ningú perquè sí, sinó que ho fem amb la certesa de que dedicant-t'hi temps i esforç, posant-t'hi seny i ganes és molt probable assolir l'èxit. Si més no a nivell personal, que no és poc. Sobretot, el que perseguim, és minimitzar el risc per tal d'evitar el fracàs dels projectes.

També ens agradaria, tot i que pugui semblar un pèl agosarat, canviar la concepció del que la nostra societat entén per fracàs. Sovint s'assimila el fracàs a un compte de resultats negatiu, que acaba per portar l'emprenedor a tancar l'empresa. Creiem que entendre un projecte o una idea empresarial d'aquesta manera, tant simplificada i resumida, pot semblar ridícul i injust; sobretot quan els que el jutgen són terceres persones que no hi han participat ni coneixen la situació particular de l'emprenedor.

A la majoria dels països anglosaxons, amb Estats Units com a principal abanderat d'aquesta filosofia, un emprenedor que ha intentat introduir un nou producte o servei i finalment no se n'ha sortit, gaudeix d'un cert prestigi social i reconeixement. Molt diferent és el que succeeix en la nostra societat, que sent força aversió al risc —en aquest sentit conservadora, paradoxalment—, que tracta a l'emprenedor com un il·luminat que no aporta ni ofici ni benefici a la societat. Si se'n surt, sobretot econòmicament parlant, serà conegut com un triomfador; en cas contrari, se'l titllarà de fracassat.

Sembla que no siguem conscients que tothom qui treballa és gràcies a que algun emprenedor en algun moment ha cregut en ell mateix i ha decidit crear la seva pròpia empresa. Fins i tot en el cas de l'administració pública.

Creiem que una aproximació força encertada del que podria ser el fracàs ens la dona l'actual entrenador del F.C. Barcelona (Pep Guardiola), considerat per molts un nou model de transmissió de valors, que defineix el fracàs com allò que s'ha realitzat sense dedicar-hi tots els esforços, preparació i dedicació. En el seu cas, treball i esforç es dirigeixen tant en la pròpia preparació de l'equip a nivell físic, tècnic i tàctic —l'equip promotor—, com en l'estudi del rival —és a dir, la competència—, la recerca dels millors jugadors arreu del món —és a dir, els recursos humans—, i l'anàlisi i estudi del mercat.

Així doncs, es podria entendre el fracàs quan l'emprenedor no hagi dedicat tots els seus esforços a l'acompliment d'una causa. D'aquesta manera, es deixaria d'incloure dins el concepte de fracàs tots aquells projectes en què l'emprenedor s'hi hagi dedicat amb cos i ànima, tot i no haver obtingut els resultats esperats.

En resum, l'èxit o fracàs d'un projecte passa per l'acompliment dels objectius prefixats —subjectius de cada emprenedor— en base a un grau d'esforç i dedicació.

Si penses que estàs vençut, vençut estàs!

Hem de tenir present que, més enllà de fixar els nostres propis objectius, el nostre entorn més proper també pot condicionar l'èxit o el fracàs del nostre projecte. No són pocs els projectes abandonats perquè la parella, els pares o un amic han aconsellat a l'emprenedor que desisteixi de dur-lo a terme. Els seus arguments són «no t'emboliquis», «hi ha molta competència», «ara no és el moment» o «no et veig capaç»...

Això ens fa venir a la ment la fantasiosa i a la vegada reveladora faula del nen que es sorprèn quan veu un elefant adult al circ,

l·ligat per una simple cadeneta, tal i com explica Jorge Bucay en el seu llibre *Déjame que te cuente*. El nen es preguntava tot estranyat com podia ser que un elefant adult, d'unes quantes tones de pes, ni tan sols intentés deslligar-se de la petita cadeneta. La resposta del pare del nen era que ja de ben petit ho va estar intentant durant molt de temps, fins que va decidir desistir de la idea perquè no se'n veia capaç. Maleït el dia en què va decidir no seguir intentant deslligar-se! Sense saber-ho, aquell fatídic dia l'havia condemnat de per vida, doncs era el que avui encara el mantenia lligat.

Així doncs, tot i l'entorn, ha de ser la ferma decisió d'un mateix el que ha de determinar si vol seguir essent l'elefant de circ lligat a una petita cadena, o pel contrari, prefereix trencar la cadena, emprendre el seu propi camí i descobrir món.

Un dels aspectes clau d'aquest entorn el simbolitzen els pares. Els pares són persones molt influents en els emprenedors i, per molts d'ells, un referent. Un exemple molt clar d'això que intentem explicar el podeu veure a la magnífica pel·lícula del director Gabriele Muccino i protagonitzada per Will Smith i el seu fill, *La recerca de la felicitat*. Si encara no l'heu vist, us recomanem que la mireu o, com a mínim, busqueu aquest fantàstic fragment a internet. En aquesta pel·lícula hi ha una escena excel·lent en la que els protagonistes estan jugant a bàsquet i el pare li diu al seu fill que no el vol veure tot el dia jugant al carrer, ja que no creu que hagi d'arribar gaire lluny. El fill de cop tira la pilota a terra amb gest de no voler seguir jugant. Després d'un silenci, el pare reflexiona sobre el que li ha dit i canvia de parer:

«Ei, escolta'm... mai deixis que ningú et digui que no pots fer alguna cosa. Si tens un somni, has de protegir-lo. Si algú no pot fer per ell mateix alguna cosa, et dirà que tu tampoc pots. Però si tu realment desitges una cosa, ves a per ella».

A qui va dirigit aquest llibre i què hi trobaràs

Aquest llibre va dirigit a totes aquelles persones que d'una manera o altra es senten capaces, o, com a mínim, que creuen ser-ne. En certa manera, pretén contrarestar tots aquells comentaris que se solen sentir en l'entorn d'un mateix, que sovint acaben per minar la moral de l'emprenedor i fer-li desar un projecte en un racó. Seguint el símil de la marató, aquest llibre pretén ser un punt d'avituallament durant el recorregut (l'hagis començat o no).

Per això, hem volgut que la primera part fos *Desmuntant mites...*, perquè quan senti la parella, els pares o algú molt pròxim dir-vos les típiques frases recurrents com «millor que et busquis una feina segura», tingueu algunes armes amb què respondre'ls.

La segona part del llibre l'hem volgut dedicar a que coneguis una mica més el teu perfil emprenedor. En alguns casos, és possible que et vegis reflectit en un dels perfils que proposem. Però en d'altres, segurament t'identificaràs amb diverses qualitats i defectes dels diferents perfils que hem descrit. Tant se val. El que és imprescindible és que, abans de començar la cursa, sàpigues quines són les teves qualitats i aptituds per tal d'aprofitar-les, i també quin podria ser el teu taló d'Aquil·les, per mirar de tractar la teva vulnerabilitat, o com a mínim protegir-la.

I finalment, en la tercera part del llibre hi trobaràs diverses històries d'emprenedors que han comès alguns dels errors més freqüents, que pots prendre com a consells útils per tal de reduir a la mínima expressió aquest risc de caure a mitja cursa. Ara bé, ja t'advertim, que malgrat seguir fil per randa tots els consells que hi trobareu, aquests són condició necessària però mai suficient per tal de garantir l'èxit. O, el que és el mateix, arribar fins la meta. Com diu la dita, «per aquest món on camines no hi ha rosa sense espines». No cal que segueixis llegint si pensaves que

en aquest llibre trobaries les claus màgiques del teu projecte. El que sí podem garantir és que, llegint-lo, probablement t'estalviaràs bona part dels entrebancs i errors que han comès molts altres emprenedors, que han creat el seu negoci prèviament.

Com que tampoc es tracta d'avisar només dels perills que et trobaràs pel camí, també hi podràs llegir casos d'encert, a tall de recomanacions a seguir. Creiem que aquests podran servir-te d'ajuda, sinó en el curt, com a mínim en el mig o el llarg termini, per poder prendre algunes dreceres que t'estalviïn temps i, sobretot, per evitar perdre't pel camí.

I per acabar aquesta introducció, volem afegir que aquest llibre s'ha escrit en un llenguatge planer i força entenedor, perquè pensem que no cal ser doctor en economia per tal d'emprendre una nova activitat. Així doncs, no s'han utilitzat conceptes purament econòmics que puguin ser confusos per qualsevol persona poc familiaritzada amb el vocabulari de l'empresa o l'economia. Precisament per això, per fer-te el camí una mica més planer...

També ens agradaria afegir, a mode d'agraïment, que aquest llibre està fet per i per a emprenedors. Principals protagonistes dels relats i les històries que en ell es descriuen i que, més enllà de la teoria, són els que aporten amb les seves vivències i experiències, i en el fons, el seu sentiment emprenedor, l'expertesa i el coneixement als que ens dediquem a aquest sector.

El seu valor i el seu coratge són els que d'alguna manera o altra han contribuït a que *emprenquem* l'aventura d'escriure, editar i publicar aquest llibre. És a dir, sense aventurers que haguessin traçat ja alguns camins que els han portat fins l'arribada, aquest llibre de ben segur no existiria... a tots ells, gràcies.

I de la mateixa manera que hem començat amb un poema,

volem tancar aquesta introducció amb un altre text, igualment inspirador. Aquest va ser pronunciat per Christiaan Barnard, el cardiòleg sud-africà que va realitzar el primer transplantament de cor:

Si penses que estàs vençut, vençut estàs.

Si penses que no t'atreveixes, no t'atreviràs.

Si penses que t'agradaria guanyar, però que no pots, ja has perdut.

Perquè en el món et trobaràs que l'èxit comença amb la voluntat humana.

Tot és un estat mental.

Has de pensar bé per elevar-te.

Has d'estar segur de tu mateix abans d'intentar guanyar un premi.

La batalla de la vida no la guanya sempre la persona més forta o la més lleugera,

perquè tard o d'hora el que guanya és aquell que creu que pot fer-ho.

Christiaan Barnard

**Fins aquí la versió gratuïta
d'aquest llibre.**

**Si vols continuar llegint, pots
comprar el llibre sencer a:
www.librosdecabecera.com**

Gràcies.

Libros de Cabecera

Libros de empresa y economía

Libros de Cabecera es un proyecto editorial que pretende hacer llegar a empresarios, directivos y profesionales de la gestión de empresas, contenidos prácticos e innovadores, que les sean de utilidad en el desarrollo de su negocio y de sus tareas profesionales.