

PART I. L'EMPREDADOR I LA IDEA

1. LA DECISIÓ D'EMPENDRE: EL COMPONENT PERSONAL

Emprendre té més d'aventura que no pas de negoci.

Quan una persona o un grup de persones decideix abandonar allò que podríem anomenar *zona de confort* (en el cas que estiguin treballant) i començar una empresa des de zero, estan assumint uns riscos elevats.

En el moment que la persona, l'emprenedor, plega de la seva feina habitual, que tan apamada tenia, i s'acosta al gestor per muntar una societat, comença un descens vertiginós cap a una zona desconeguda.

Emprendre no és doncs, ni de bon tros, un camí planer. Però té alguna cosa que fa que molta gent, al llarg de la història, l'hagi triat com a *modus vivendi*.

I quina és aquesta cosa? És que ens apassiona el camí o que ens sedueix la meta? Alguns preemprenedors podran coincidir en cinc motius fonamentals pels quals diuen que volen muntar una empresa:

Motius per voler muntar una empresa

1. Sortir de l'atur
2. Guanyar més diners
3. Ser el meu propi cap
4. Tenir prestigi social (inconfessat, però a voltes latent)
5. Portar a terme el meu somni, la meva idea

Aquests motius, que podem anomenar “clàssics”, són més aviat justificacions públiques d'un motiu més interior que descobrirem més endavant.

Diem que són justificacions públiques perquè aquell qui no s'ha plantejat mai crear una empresa les entendreà perfectament i li seran vàlides a l'hora de pensar per què el seu interlocutor deixa la seva feina i es llança a l'aventura.

Anem a veure doncs per què aquests falsos motius són més aviat justificacions davant de tercers. Anem a intentar rebatre els falsos mites a l'entorn dels motius per emprendre.

1. Sortir de l'atur. Hi ha qui, després de buscar feina pertot arreu, decideix muntar una empresa per autoocupar-se. Sovint l'engega sense massa il·lusió, doncs ve d'una frustració anterior: el fet que ningú l'hagi contractat. La mica d'il·lusió que hi posa a l'inici (amb l'escepticisme dels qui l'envolten) s'esvairà amb la primera dificultat i, irremeiablement, tindrà sempre la vista posada en el mercat laboral per compte aliè.

En argot, els qui presten serveis professionals (la majoria dels qui munten empresa per sortir de l'atur) s'anomenen *freelance*, i darrere d'aquesta aparent llibertat per treballar per a uns o per a uns altres hi ha una terrible incertesa de futur. Si tenen sort, un dels seus clients els demanarà més hores i els incorporarà en planter, això sí, mantenint-los com a autònoms per pagar menys a la Seguretat Social.

Muntar una empresa per sortir de l'atur és una opció digna de cara a la galeria, però sovint esdevé molt pobra pel que fa a resultats i durada.

2. Guanyar més diners. Aquest és un dels grans mites que envolta l'emprenedoria. La relació causa-efecte *tenir una empresa, guanyar més diners* és falsa de soca-rel. Tenir una empresa és tenir un actiu, però també un passiu. És tenir la possibilitat de sortir-se'n o de caure en la misèria i perdre tot el que hi has posat i el que t'han deixat (si ho has avalat). Un metge excel·lent es pot guanyar molt bé la vida en un hospital i arruïnar-se en muntar la seva pròpia clínica.

Un bon professional no necessàriament ha de ser un bon empresari. De fet, normalment són dos conceptes antagònics. Aquell bon metge d'hospital

no es preocupava per les enormes despeses que podria comportar fer totes les analítiques del pacient, li preocupava poder fer una bona diagnosi de la malaltia, i si havia de fer cent proves, les encarregava.

Ara, quan és ell qui, a banda de diagnosticar, ha de pagar les factures que comporta aquell reguitzell d'anàlisis que ha encarregat per al pacient, la dualitat professional-empresari es fa especialment evident.

Un empresari pot guanyar molts diners, sens dubte, però també pot perdre el que té i el que tindrà! No conec cap empresari que, en un moment o altre de la seva trajectòria, no hagi posat els seus béns damunt la taula per avalar una operació que el banc no veia clara. I és que guanyar diners no depèn de la forma, sinó del fons, no depèn de si ets SL, SA, autònom o treballador per compte aliè. Guanyar diners dependrà de saber o de tenir quelcom que els demés no tenen i que desitgen, i que a més estan disposats a pagar per tenir-ho.

3. Ser el meu propi cap. Un altre fals mite és que els empresaris fan el que volen amb el seu temps: se'n van a esquiar entre setmana, dormen fins a les deu del matí i a la tarda se'n van a jugar a pàdel. I que això ho poden fer perquè no tenen caps que els obliguin a fitxar. Aquest *statu quo* és òbviament preferit per la gent que treballa quaranta hores setmanals sense interrupcions ni alegries atípiques.

El cap de l'empresa té molts caps per sobre: els clients, l'Administració, els bancs i, paradoxalment, els treballadors, aquests no de forma individual, però sí de forma grupal. Una desatenció de les funcions com a cap de forma reiterada, una creativitat aletargada o una disminució inexplicable de l'entrada de clients poden ser fatals per a l'empresari. La llibertat, a més d'aparent, és limitada i molt vigilada.

I és que no hi ha pressió més intensa que la que es posa un mateix. Com a il·lustració, l'exemple d'una prestigiosa escola de negocis que en els seus programes superiors de desenvolupament de directius recomana a aquests dedicar quinze hores de feina a casa per a la realització dels casos pràctics que els plantegen setmanalment. Aquest programa dura unes trenta-quatre setmanes i el títol s'entrega al final sense cap mena d'examen. El més paradoxal és que no conec cap assistent que deixés de fer més del 5% dels casos (sobre un total de cent vint!!). Aquesta autoexigència és molt més terrible que la màquina de fitxar.

4. **El prestigi social.** Sembla que existeix un col·lectiu social que té tendència a anhelar allò que tenen els altres, i encara més, a voler ser com els altres. D'això, en màrqueting, en diuen *efecte aspiracional*.

És força més normal que la gent vulgui assemblar-se a un model d'èxit (que porta aparellat, suposadament, entre altres coses, els punts esmentats anteriorment: diners i llibertat), que no pas a un model de fracàs. Per tant, l'empresari està envoltat d'aduladors en proporció exponencial al nombre d'empleats que té o, en el seu defecte, al volum total de facturació (curiosament, el benefici, per adular, no importa tant!).

La millor vacuna per a l'excés d'autocomplaença és mirar-se els peus des de la lluna, que ve a ser la relativització de la importància d'un petit èxit local quan n'allunyem una mica el zoom.

5. **Portar a terme el meu somni, la meva idea.** Les empreses no s'haurien de muntar al voltant d'una causa, i menys encara si aquesta causa té a veure amb l'obsessió de l'impulsor de demostrar als demés i a si mateix la "genialitat" d'allò que ha concebut.

Enamorar-se en excés de la idea fa que l'emprenedor perdi allò de més valuós que ha de tenir un empresari: la capacitat d'adaptar-se. Com més interioritzat està un concepte, més difícil és expulsar-lo.

Veient-ho des del final, en comptes de l'inici (tancament en lloc d'obertura), recordo un empresari del sector de les arts gràfiques que em deia:

Les coses no em van bé, he perdut en cinc anys el 50% de la facturació. Els meus costos fixos són terribles i el sector està tocat de mort. Què faries tu?

Tanca —vaig respondre sense passió.

Tancar? Que t'has begut l'enteniment? —va exclamar—. Aquesta empresa és la meva vida!

Vaig agafar aire i, amb la màxima prudència possible, li vaig dir:

Què és la teva empresa: una finalitat o un mitjà? Potser és una finalitat per demostrar-te a tu mateix que ets capaç de sortir-te'n. Però si és un mitjà, no t'apassionis: com més aviat pleguis, abans deixaràs de perdre diners i abans començaràs un altre projecte millor amb la motxilla carregada d'experiència.

I és que la vanitat és el pitjor company de viatge d'un empresari...

Així doncs, si tots els motius anteriorment exposats no justifiquen muntar una empresa, què ho fa?

Per començar... Què fa un emprenedor?

Un emprenedor acobla i integra tots els recursos que necessita (diners, persones, model de negoci, estratègia i risc) per transformar una idea en un negoci viable.

Per tant, res d'associar emprenedor amb inventor. Qui munta una empresa té més d'organitzador o engrescador que no pas de científic.

I... per què un emprenedor fa el que fa? Per què deixa aquella zona de confort de què parlàvem abans per muntar una empresa? Per què s'hi juga els diners? Per què...? Doncs la resposta és única: PERQUÈ AIXÍ HO DECIDEIX!

I per què decideix això? Quina mena de resposta és aquesta? És aquest el punt on s'ha d'"arxivar" el llibre? Tres línies més de paciència, si us plau...

L'acte de crear una empresa és un dels actes més lliures que hi ha a la vida. Significa una ruptura total i absoluta amb el model convencional. Significa, sovint, anar en contra dels pares (fixeu-vos, si els pares són empleats no n'entendran la gosadia, i si són empresaris no n'entendran la raó, sobretot si a casa ja hi ha una empresa muntada). Significa anar en contra d'allò que fa la resta dels teus amics (per estadística, un empresari té més amics assalariats que empresaris). Significa també, molt sovint,



...TU POTS SER EMPRENEDOR!

anar en contra de la teva pròpia família, que no vol que arrisquis un sol euro per portar a terme “no sé quina bestiesa d’idea”.

Emprendre és un exercici de llibertat absoluta. És una motivació en si mateixa. És fer-ho ben bé perquè ho vols fer, perquè ho vols sentir, ho necessites i no entens el món d’una altra manera. Emprendre de debò és un sentiment.

Molts empresaris han intentat explicar aquest impuls, fer-lo entenedor per a qui no n’és, d’empresari. És una missió impossible: no crec que pugui ser sotmès a la implacable racionalització.

Si de petit ja revenies cremes als teus companys de classe quan anàveu d’excursió...

Si sempre volies ser el capità de l’equip de futbol...

Si gaudies amb l’insigne inventor Franz de Copenhague...

Si t’anaves a dormir amb una idea brillant i et llevaves amb una altra que també ho era, i a les dotze del migdia t’adonaves que ambdues eren una bestiesa, però que canviant-les una mica i integrant-les te’n sortia una d’invencible...

Si mai t’han preocupat els diners més que per mesurar com ho estàs fent, i no pas en funció del que hi pots comprar...

Si la teva setmana la jutges per com t’ha anat el divendres a la tarda...

Si t’aixeques més ràpid que ningú i les ferides et cicatritzen amb un cop d’aire...

RESUM

Emprendre és un exercici de llibertat extraordinari. Emprendre és causa en si mateixa i, per tant, els tradicionals motius que s'empren per justificar la creació d'empreses (autoocupació, diners, autonomia, prestigi, autorealització, etc.) no poden ser impulsors d'un projecte viable i sostenible en el temps.

Emprendre és assumir riscos, i assumir riscos vol dir que es pot perdre. Allò important no és caure, sinó com de ràpid te'n pots aixecar.