

1. Què és un emprenedor?

■ Un **emprenedor** és una persona que decideix dur a terme un projecte i el realitza per iniciativa i compte propis. És algú que té la iniciativa i l'empenta necessàries per fer les coses que s'han de fer amb l'objecte d'aconseguir allò que vol. És algú que identifica un objectiu, el visualitza i mobilitza els seus recursos per tal que la seva inquietud, idea o projecte es converteixi en realitat.

Vegem-ho amb més detall:

– L'emprenedor té **iniciativa**, és a dir, fa el que s'ha de fer sense que ningú li ho hagi de dir.

– Té la **determinació** de dur a terme el projecte. No solament cal tenir la idea o les ganes de fer alguna cosa, com tenim la majoria, sinó que la persona emprenedora la du a la pràctica. És a dir, té **empenta** i pren la decisió de fer-ho.

– La seva iniciativa és proactiva, és a dir, que per millorar la situació pren **decisions** que de vegades són **audaces** i **arriscades** i assumeix els problemes i les dificultats que això comporta.

– És una persona responsable, capaç d'assumir els problemes que s'anirà trobant i els errors que anirà cometent, i que és **flexible** i **creatiu** per saber reaccionar i rectificar, si n'és el cas.

– També té una gran **capacitat de treball** i molta **resistència al fracàs** per entomar les dificultats, **perseverar** i insistir **sense desanimar-se** per aconseguir, finalment, l'èxit o per **saber aixecar-se** si fracassa.

Tot el que acabem de dir descriu una persona emprenedora. Aquesta actitud vital és positiva i ens ajudarà en molts aspectes de la nostra vida, tant en l'àmbit personal com en el laboral. Però en aquest llibre ens centrarem en els emprenedors que canalitzen els seus esforços i la seva dedicació a muntar una empresa: els **emprenedors empresarials**.

En el món de l'empresa, un emprenedor té una **idea de negoci**, prepara un **pla de negoci** (*Business plan*), busca els **recursos necessaris** i posa en marxa l'empresa.

SABIES QUE...?

La resiliència

Has sentit a parlar de la resiliència? La resiliència és la capacitat d'una persona o un grup per superar grans dificultats i créixer a través o en presència d'aquestes dificultats de manera positiva.

Aquesta capacitat, com moltes altres, es pot treballar si es té:

- Un propòsit, un ideal.
- Confiança en les nostres capacitats i una autoestima elevada.
- Optimisme i esperança.
- Lliure albir, possibilitat d'escollir.

Un exemple de persona resilient va ser Nelson Mandela, que no era un emprenedor, però sí un gran emprenedor.



CAS PRÀCTIC II

En Jan Informàtic estava al·lucinat amb els casos de joves que feien negocis fabulosos en temes d'internet i d'aplicacions per a mòbils i es preguntava si ell no podria també guanyar-se la vida creant algun producte que funcionés a la xarxa o amb les tauletes i els mòbils, ja que hi tenia molta traça i estava una mica cansat d'anar encadenant feinetes temporals.

Sabia que altres catalans havien creat jocs i altres aplicacions per a mòbils, que havien tingut força èxit, però no se li ocorria cap idea per fer una apli. Es va adonar que els portals de venda de segona mà, com ara eBay, no eren adequats per vendre coses que requeries que el comprador potencial veiés l'objecte físicament, el pogués provar i, si li agradava, pogués emportar-se'l personalment a casa.

Aquesta mena de productes necessitaven un portal web que oferís productes dins de l'àmbit local, però com que en Jan no sabia prou programació per crear el portal, va parlar amb un amic seu, en **Pere Programador**, que havia estudiat informàtica i havia fet feines de programació com a autònom.

A en Pere li va agradar la idea i li va proposar de muntar el negoci junts. Així, mentre en Pere posava a punt el programa, en Jan s'ocuparia d'aconseguir gent que s'anunciés en el portal, perquè una cosa era tenir un portal i una altra que la gent el visités: feia falta que el portal sortís en les primeres pàgines de Google (la referència dels cercadors d'internet), i preferiblement en la primera.

Els criteris que fa servir Google per triar quines pàgines surten primer és un secret molt ben guardat, però en Pere creia que era fonamental que les pàgines del portal (com més pàgines millor) tinguessin contingut, en el seu cas, molts productes en oferta, i que hi hagués una certa especialització per aconseguir molt contingut d'un tema concret, per exemple, de mobles de segona mà, un producte costós d'enviar lluny i que, pel fet de no ser gaire estandarditzat, calia veure per saber si t'agradava.

Per aconseguir anunciants, en Jan va proposar visitar botigues que venguessin mobles de segona mà per convèncer-les que oferissin els seus mobles a través del seu portal perquè els compradors potencials s'interessessin en el producte i anessin a la botiga física. També s'ocuparia de fer trucades telefòniques oferint el servei i d'enviar correus electrònics. Quan haguessin aconseguit prou anunciants, començarien a situar-se en una bona posició en els cercadors

PER SABER-NE MÉS

En la societat actual, és molt important que hi hagi un bon teixit empresarial perquè, d'una banda, genera llocs de treball i, de l'altra, permet posar a l'abast dels consumidors els productes o serveis que necessita i crea riquesa, ja que aquests treballadors podran consumir aquells o altres productes. A més, part dels impostos que paga l'empresari reverteixen en la societat. Per això, la figura de l'emprenedor, com a possible creador d'empreses i, al seu torn, com a generador de llocs de treball, és molt important i molt valorada en el context social actual.



LES PERSONES EMPRENEDORES

d'Internet i podrien atreure venedors particulars, als quals era impossible d'arribar-hi directament per mitjà de la publicitat, perquè el seu cost era massa elevat.

Podrien començar per Barcelona i anar estenent el radi d'acció. En Pere va dir que li era fàcil programar un filtre perquè els visitants triessin fins a quin distància estaven disposats a desplaçar-se per buscar els mobles. Més endavant podrien ampliar la venda a altres productes amb un procés de venda similar.

Un problema bàsic era pensar com es mantindria el portal: eBay cobra una comissió sobre les operacions que es fan (i es paguen) dins del portal, però aquest no podia ser el seu cas ja que es plantejaven que el comprador es posés en contacte directe amb el venedor i, per tant, els pagaments es feien directament, sense la intervenció del portal. Van acordar, doncs, que cobrarien dos tipus de comissions: una per als anunciantes que volen vendre algun moble i una altra per als interessats a comprar algun article concret, a canvi de facilitar-los les dades del venedor. Havien de fer números per veure quant podrien arribar a cobrar, que fos un preu acceptable i que els valgüés la pena. A més, als primers anunciantes els haurien d'oferir publicitat de franc durant els primers mesos...

De tota manera, les despeses serien molt reduïdes, pràcticament només el seu treball personal i les despeses de connexió a Internet i de visites o trucades a les botigues. La inversió també seria molt baixa, ja que treballarien des de casa i farien servir els seus ordinadors personals. Només els caldria comprar un servidor en el qual s'ubicaria el portal.

La diferència essencial entre la feina que ha de fer la Maria Botiguera o en Jan Informàtic per obrir un negoci propi i la que feien abans és que ara treballaran per compte propi, mentre que abans ho feien per compte aliè.

Treballar per compte aliè o d'altri implica que tu treballes per una organització o entitat de la qual no ets el propietari o soci. Formes part del **personal contractat** que treballa a l'empresa, tens un càrrec determinat segons la teva formació, vàlua, experiència... i unes responsabilitats associades al teu lloc de treball, però no ets el responsable últim del negoci. Els treballadors per compte d'altri tenen un horari i un sou de referència que varien segons la seva evolució dins de l'empresa i de les responsabilitats i funcions associades. Com a treballadors tenen un drets, però també uns deures.



En Jan Informàtic, juntament amb en Pere Programador, vol crear un portal de compravenda de mobles de segona mà.



Empleades d'una cansaladeria, és a dir, que treballen per compte d'altri.



Obrir una botiga és una forma d'autoocupació, per això, sobretot en el cas del petit comerç, el treballador n'és alhora el propietari.

Treballar per compte propi, implica que tu ets el propietari o soci de la teva empresa o que realitzes de manera autònoma la teva activitat professional i que tens responsabilitats sobre el funcionament del negoci i sobre les decisions estratègiques que s'adopten. No estàs sotmès a un horari concret i et pots organitzar d'una manera molt més autònoma malgrat que has d'estar disponible per treballar i solucionar incidències urgents o importants tan aviat com es produeixin. Si l'empresa funciona bé –com que participes dels beneficis–, pots guanyar molts diners, però si les coses van malament, pots quedar-te sense negoci.

Activitat 1.

Investiga dins la teva família i del teu entorn d'amics i amigues i fes una enquesta per veure quantes persones treballen per compte propi i quantes per compte aliè.

Fes-los preguntes sobre la seva vida laboral i esbrina si sempre han treballat de la mateixa manera o han anat canviant o combinant les dues formes.

L'emprenedor, com en el cas de la Maria Botiguera, pot assumir les responsabilitats tot sol, però és més comú que diverses persones amb objectius comuns i coneixements complementaris decideixin sumar esforços per emprendre el negoci juntes, de manera que la responsabilitat i la iniciativa són compartides, com en el cas d'en Jan Informàtic i en Pere Programador.

L'emprenedor també pot **associar-se amb altres persones** que no assumeixen el paper d'emprenedor, sinó **que només aporten diners** –un capital– o altres recursos necessaris perquè l'emprenedor se'n surti. Aquestes persones poden ser familiars, amics o persones anònimes amb qui s'ha connectat a través d'altres mitjans, com ara el **micromecenatge**. L'emprenedor no ha de tornar els diners aportats pels socis i no ha de pagar interessos, com passa amb els crèdits dels bancs, però, a canvi, els socis s'emporten una part dels beneficis si n'hi ha.

VOCABULARI

MICROMEENATGE (EN ANGLÈS, CROWD-FUNDING): Modalitat de finançament en què la persona emprenedora que necessita diners presenta un projecte i ofereix recompenses a canvi d'una aportació econòmica que acostuma a ser petita. (Vegeu punt 2.3 de la unitat 6.)

Activitat 2.

Fa 10 anys que en Joan fa de lampista com a treballador autònom.

- Creus que se l'ha de considerar un emprenedor? Per què?
- Quines diferències veus entre en Joan i la Maria Botiguera? I amb en Jan Informàtic?

DIFERÈNCIES ENTRE EMPRENEDOR, EMPRESARI, DIRECTIU I LÍDER

De vegades utilitzem aquests termes per designar una mateixa persona, però són conceptes diferents i convé aclarir el significat de cada un:

Un **emprenedor**, com hem vist, és una persona que no es conforma a fer el que li manen, sinó que té la iniciativa i l'empenta necessàries per fer allò que cal fer amb l'objecte d'aconseguir allò que vol. Aquesta actitud es pot desenvolupar en l'àmbit personal o en el laboral i l'objectiu pot ser crear una empresa o no.

Un emprenedor que munta una empresa i hi treballa és un **empresari**. Però un empresari no sempre és un emprenedor. Pots tenir una empresa perquè hi has invertit diners, però pots haver delegat la tasca emprenedora en altres persones.

Un **directiu** (o un **executiu**) és una persona que dirigeix una empresa o un departament sense ser-ne el propietari o, almenys, sense ser-ne l'únic ni el principal. El director general d'una empresa té unes funcions i unes responsabilitats similars a les que té un empresari, com a responsable últim de la bona marxa de l'empresa.

Un **líder** és una persona capaç de convèncer els altres per por-

tar a terme una idea i d'implantar-s'hi perquè «creuen» en la bondat de la idea del seu líder i confien en la seva capacitat de dur-la a la pràctica amb èxit.

Aquesta capacitat de lideratge és important tant si s'és emprenedor, empresari o directiu, perquè el líder sap motivar les persones implicades en la seva activitat emprenedora a fi que treballin amb entusiasme per aconseguir la fita proposada.



2. Actituds i habilitats dels emprenedors empresarials



L'emprenedor ha de sospesar bé els pros i els contres del projecte que vol engegar i ha de ser conscient que, sobretot al principi, caldrà que hi dediqui molt de temps i esforç.

Qualsevol persona pot ser emprenedora si ho vol; vet aquí la primera actitud que es necessita per ser emprenedor: la **voluntat de ser-ho**. Ja hem vist, en el cas pràctic de la Maria Botiguera o d'en Jan Informàtic, que posar en marxa una empresa no és una cosa que s'improvisi, que es faci sense pensar, sinó que comporta tenir en compte moltes coses i sospesar molts elements per assegurar-se la possibilitat que el projecte arribi a bon port.

Una altra característica de l'emprenedor ha de ser la **constància**: un projecte empresarial no es tira endavant en dos dies i no és bufar i fer ampolles; cal que l'emprenedor no es desanimi a la primera dificultat, ni a l'enèsima, sinó que vagi fent el seu camí fins a completar-lo.

L'emprenedor ha de **conèixer les seves limitacions** i ha de saber suplir les seves mancances amb les capacitats d'altres persones. Això vol dir, d'una banda, que ha d'estar disposat a **buscar ajuda**



Si un coneix les seves limitacions, és més fàcil buscar gent amb altres capacitats i, entre tots, tirar endavant un projecte empresarial.

En aqu
nedo
que
dels
form
empr
res se
ces c
tenib
d'ob
de re
millo
de la

Web
http
al.ca
pren

- No



LES PERSONES EMPRENEDORES

EMPRENEDORS D'ÈXIT



Tothom coneix algun emprenedor empresarial, algú que ha creat una empresa, sigui de la dimensió que sigui. Hi ha empreses grans i conegudes internacionalment, però la majoria són pimes (petites i mitjanes empreses), com els comerços i els serveis als quals anem habitualment (supermercats, farmàcies, dentistes, restaurants...).

Et presentem alguns casos d'emprenedors que han sabut crear la seva empresa a partir d'una idea inicial:

LARRY PAGE I SERGEY BRIN

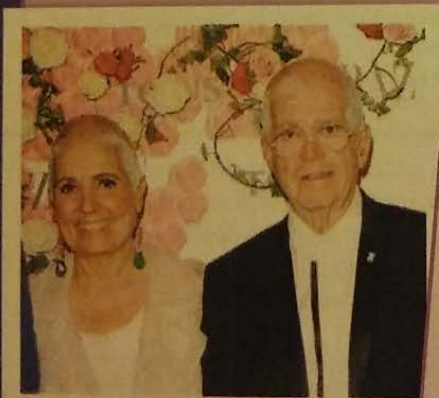
Són dos joves emprenedors que es van conèixer mentre feien el doctorat a la Universitat de Stanford (EUA). Aquests bons estudiants de matemàtiques i computació no estaven contents de la manera com funcionaven els cercadors i, com a projecte d'estudi del doctorat, el 1996 van crear un primer cercador a partir d'un algoritme per organitzar la informació d'internet. Després, van millorar el cercador i van crear **Google**. Van aconseguir 100.000 \$ d'un inversor inicial i, després, 25 milions d'un fons de capital de risc. Així van poder desenvolupar l'eina que es va convertir en el cercador més usat i han creat un gegant d'internet a partir d'aquesta idea inicial.



ROSA ORIOL I SALVADOR TOUS

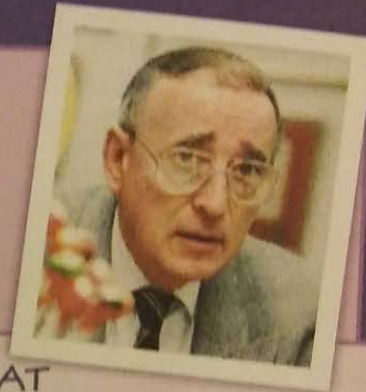
Consolidadors de **Tous**. La seva iniciativa empresarial va sortir d'un petit taller de reparació de rellotges i de joieria creat pels pares de Salvador Tous a Manresa el 1920. Amb la incorporació de Rosa Oriol, la dona de Salvador, en la dècada de 1960, l'empresa va guanyar un gran impuls i actualment té punts de venda a ciutats de tot el món.

Rosa Oriol és la dissenyadora i l'encarregada de la producció i el seu marit, de la gestió de l'empresa. L'èxit de la seva iniciativa rau en la idea innovadora de convertir la joia en un complement de moda, oferir disseny de joies a preus prou assequibles i crear un prêt-à-porter de la joia. La seva creació més emblemàtica és un ós.



RICHARD BRANSON

Va fundar la seva primera empresa als 15 anys. Les dues primeres empreses que va crear van fracassar, però ell hi va persistir. Ara, el fundador del **Grup Virgin** té més de 360 empreses amb interessos en sectors molt diversos (des de la música fins a les companyies aèries) i és un dels homes més rics del món.



ENRIC BERNAT

Fundador de la companyia de piruletes **Chupa Chups**, va néixer en una família de pastissers i inicià la seva vida laboral a la pastisseria dels seus pares. El 1950 va crear el seu propi negoci i va fundar una fàbrica de confits anomenada Productes Bernat. Bernat va tenir la idea que els nens mengessin els caramels amb una forquilla per no embrutar-se les mans.

El 1958, va fabricar el primer caramel rodó amb bastonet, amb set gustos diferents que es distingien per uns embolcalls ben vistosos.

Actualment, Chupa Chups té la seu a Sant Esteve Sesrovires i és propietat de l'empresa Perfetti Van Melle. Són els segons caramels més venuts del món i té fàbriques a França, Rússia, la Xina, Mèxic, el Vietnam i l'Índia, i es comercialitzen a 125 països.

FERRAN ADRIÀ

Barceloní de l'Hospitalet de Llobregat, és un professional autodidacte que ha estat reconegut com un dels cuiners més prestigiosos i innovadors del món. Ha estat el xef i copropietari del restaurant **El Bulli**, distingit amb 3 estrelles en la Guia Michelin i considerat un dels millors restaurants del món.

Ferran Adrià està considerat un artista de la cuina -creatiu i revolucionari-, on ha introduït tècniques noves, com la *deconstrucció* o l'*esferificació*. Sovint és reclamat per dirigir la cuina de grans esdeveniments, des de noces reials fins a cimeres de caps d'estat, i ha publicat diversos llibres. Fa conferències arreu del món i assessora grans empreses gastronòmiques.



