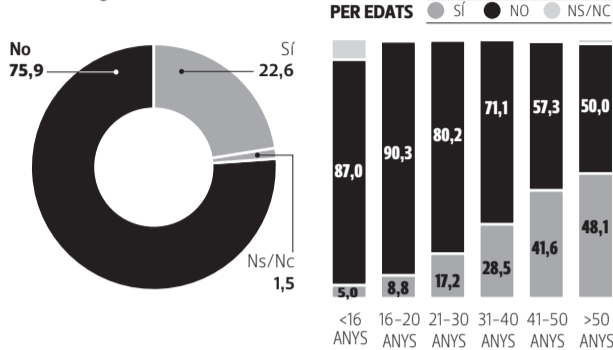


## EINES

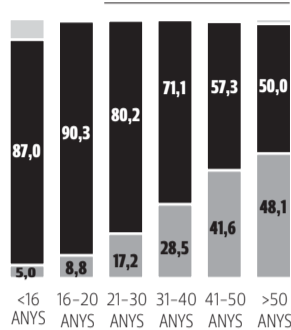
## Enquesta sobre empremadoria i actituds

En percentatge

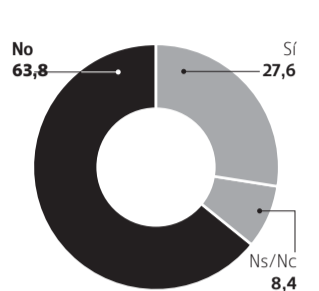
## Ha creat algun cop una empresa?



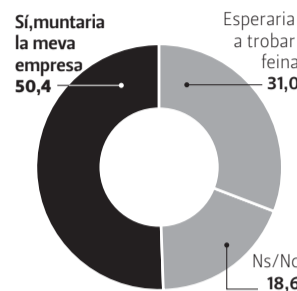
PER EDATS



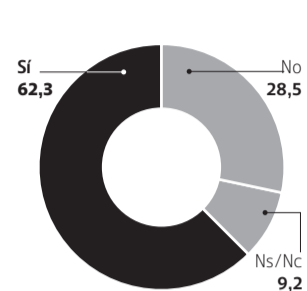
## Sabria com muntar la seva empresa sense ajut extern?



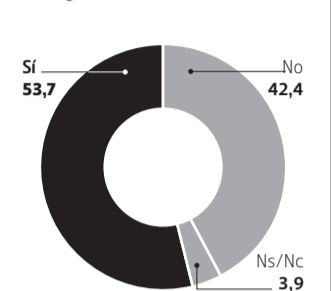
## Si fos a l'atur, muntaria la seva pròpia empresa o preferiria esperar més temps i treballar per compte aliè?



## Li agradaria muntar una empresa en els propers anys?



## Sabia que existia una opció de pagament únic per la prestació de l'atur que facilita empreure un negoci?



FONT: ESTUDI D'HÀBITES EMPRENEDORS D'OCIO NETWORKS.

# Com crear una empresa i no morir en l'intent

Sis de cada cent catalans diuen que els agradaria muntar el seu propi negoci, però no sabrien fer-ho sense ajuda. Deusto publica una guia amb consells per evitar el fracàs

JOAN POYANO  
GIRONA

Un 62,3% dels catalans expliquen que els agradaria muntar la seva pròpia empresa en els propers anys, però un 63,8% no sabrien muntar-la sense ajut exterior, segons l'enquesta d'hàbits empresarials que la xarxa de blocs Ocio Networks va fer als seus usuaris entre el novembre i el desembre. L'estudi mostra com els catalans acusen les administracions públiques de no fomentar la creació d'empreses -només un 14,2% pensen que ho fan-, però a la vegada desconeixen mesures de suport: per exemple, un 42,4% ignoren que hi ha l'opció del cobrament únic de la prestació d'atur si s'inverteix en la creació d'un negoci. Aquí també es culpa els governs, ja que un 81,7% afirmen que les institucions no ofereixen prou informació per promoure l'autoocupació.

Si vostè és dels que, per gust o per força, es plantegen crear una empresa, ha de tenir en compte que un 80% dels projectes fracassen abans dels cinc anys i que un 95% no duren més de deu anys. Ajudar a evitar els errors que provoquen aquesta alta mortalitat empresarial és un dels objectius del llibre *Ha llegado la hora de montar tu empresa*, d'Alejandro Suárez Sánchez-Ocaña, director executiu d'Ocio Networks i empresari del sector de les noves tecnologies, que com a emprenedor o *business angel* ha invertit

en noves empreses dels sectors de l'hostaleria, la biotecnologia i els mitjans de comunicació.

## La idea de negoci inicial té poca importància.

De les moltes raons que animen a crear una empresa, n'hi ha una que és especialment perillosa: "Perquè he tingut una gran idea". Suárez diu que la voluntat d'emprendre no ha de partir d'una idea, sinó d'una convicció personal que s'està fet per convertir-se en emprenedor o empresari. Assegura que les voravies de les carreteres estan plenes de cadàvers d'emprenedors que van creure que tenien la gran idea, i que la cosa va al revés: quan l'emprenedor està convençut que és el mo-

ment, ha de fer el salt i sortir a buscar la seva idea, que és un mitjà. Més important que la idea inicial és la formació de l'equip que l'ha d'executar.

## Les mares són un dels perills més grans.

En temps de crisi, molts pensen que cal ser prudents, estar-se quietos per continuar sortint a la foto i ajornar la presa de riscos fins que hagi escampat. Per això, "un dels enemics més grans de la cultura emprenedora del país... són les mares!" que plantegen dubtes amb frases com ara: "Fill, però per què no deixes de fer aquestes bajanades i treballes al banc com el teu pare?". No feu cas de les mares, perquè quan les co-

ses van malament moltes companyies es bloquegen per la por i no veuen les noves oportunitats de negoci.

Un altre factor determinant és la poca vocació d'empresa que hi ha al país, que recela dels empresaris, als quals veu com uns personatges que intenten pagar el mínim i exigeixen el màxim sense assumir mai les seves responsabilitats.

## No fer números comptant amb ajuts públics.

UE, ministeris, conselleries, ajuntaments... anuncien subvencions i altres tipus d'ajuts per als emprenedors, però molts són inexistents o, quan es demanen, no es compleixen els requisits per

accedir-hi. "Et recomano -diu Suárez- que per començar assumeixis que les ajudes no existeixen (...), ja que malgrat existir tendeixen a zero (...). Si pel camí pots disfrutar d'alguna subvenció, agafa-la com un extra".

Sobre la inversió inicial, si s'opta per socis capitalistes -particulars o *business angels*- s'ha d'anar amb compte de no deixar-los més del 30% de la companyia, per mantenir-ne el control.

## Estar sense feina no és motiu suficient.

Un 44% dels nous negocis creats l'any 2009 van ser impulsats per desocupats i el 50,4% dels catalans asseguren que es plantarien pel seu compte si estiguessin a l'atur, mentre que un 31% esperarien trobar una altra feina d'as-

## "Les voravies estan plenes de cadàvers d'emprenedors que van creure que tenien la gran idea"

salariat. Si és del primer grup, ha de tenir present que estar sense feina no és motiu suficient per intentar muntar una empresa. "Si no poses tots els teus sentits i energia al cent per cent en el projecte, fracassaràs."

## Home, jove i amb poca ajuda exterior

El perfil de l'emprenedor català és el d'un home convençut que ha arribat al moment d'afavorir la creació d'empreses, que cal agilitar els tràmits i que les institucions públiques li han de donar suport durant els primers anys.

També pensa que s'han de canviar les normatives per afavorir una gestió dels impostos més eficaç i facilitar la contractació laboral. És partidari d'iniciar el seu projecte amb poca ajuda exterior i troba molt probable

que en un termini de dos o tres anys hagi de buscar-se la vida perquè no confia que les institucions el puguin ajudar a recuperar un lloc de treball perdut.

La crisi ha canviat el perfil de l'emprenedor. Històricament, sempre hi ha hagut més homes que dones, però en els últims anys la diferència entre els dos sexes havia disminuït. Amb la caiguda de l'activitat, el 2009, quan un 5% de la població es considerava emprenedora, es va tornar a eixamplar la diferència.

L'edat mitjana dels nous emprenedors ha baixat a 36 anys i el nivell de renda és mitjà o baix, la qual cosa implica una disminució de la capacitat d'inversió i més necessitat d'endeutament en uns temps de crèdit escàs. També ha augmentat el percentatge d'emprenedors amb estudis de nivell mitjà-alt, i totes aquestes dades porten a pensar que els sectors socials amb més recorregut per crear una empresa són les dones i els joves.

### EL LLIBRE



**Ha llegado la hora de montar tu empresa**  
ALEJANDRO SUÁREZ SÁNCHEZ-OCAÑA. EDICIONES DEUSTO  
17,95 €