



**FERRAN PEIRÓ  
GUILLEM PERDRIX  
ALBERT TORRUELLA**

# **ESCUELA DE EMPREN- DEDORES**

**¡DESCUBRE EL POTENCIAL  
EMPRENDEDOR QUE LLEVAS  
DENTRO!**

**Prólogo de Lluís  
Rodríguez Salgado**

**Libros de Cabecera**

# ESCUELA DE EMPRENDEDORES

Ferran Peiró, Guillem Perdrix, Albert Torruella

Este libro es una guía para emprendedores noveles. Aquí te contamos todo lo que necesitas saber antes de empezar un proyecto y, además, te facilitamos las herramientas para que descubras tu madera de emprendedor. Este libro está escrito en un tono directo y divertido, para hacerte más llevadero el camino, aunque sin faltar a la rigurosidad.

Queremos resolver tus dudas y miedos, así como los de la gente que está a tu alrededor. Por eso hemos querido contarte los principales mitos que te pueden afectar. También hemos descrito una serie de perfiles de emprendedor, y un test para que identifiques qué tipo de emprendedor eres. Conocerás tus puntos fuertes y puntos débiles, descubrirás con quién debes asociarte y con quién no...

Conocerás a MacGyver y Son Goku en su faceta de emprendedores y qué tienen que ver el uno con el otro, así como otros personajes. Estos perfiles son caricaturas de la realidad que nos permiten llegar de un modo distendido, y con un vocabulario muy divulgativo, a un tema tan delicado como la creación de empresas.

Finalmente, relatamos 10 casos muy reales de emprendedores que han cometido algunos de los errores más frecuentes en el emprendimiento y las lecciones que debemos sacar de cada uno.

**«El país necesita más emprendedores y más empresas con voluntad de crecimiento. Por eso, un libro que fomenta el emprendimiento siempre es una buena noticia. En este caso, además se trata de un texto que destaca por un estilo que hace muy amena la lectura y unos planteamientos muy sugerentes, así como unos ejemplos muy reales. En definitiva, un trabajo excelente».** Oriol Amat, Catedrático de

Empresa de la UPF i Consejero de la Comisión Nacional del Mercado de Valores

**«El libro recoge fielmente las casuísticas de emprendimiento más comunes que podemos encontrar en un país como el nuestro»**

**Lluís Rodríguez Salgado**, Profesor de Creación de Empresas en la UAB

**Libros de Cabecera**

[www.librosdecabecera.com](http://www.librosdecabecera.com)

IBIC: KJH

ISBN: 978-84-940047-0-4

# **Escuela de emprendedores**

¡Descubre el potencial emprendedor  
que llevas dentro!

Ferran Peiró,  
Guillem Perdrix y  
Albert Torruella

Prólogo de Lluís Rodríguez Salgado

**Libros de Cabecera**

[www.librosdecabecera.com](http://www.librosdecabecera.com)

Barcelona - Madrid - New York

Adaptación del libro ***Escola d'emprenedors. Descobreix el potencial  
emprenedor que portes a dins!*** Editado por Libros de Cabecera en  
octubre de 2011

Traducción automática realizada por cortesía de  
**Tauyou <language technology>**

1ª edición: marzo 2012

© 2012 Ferran Peiró, Guillem Perdrix y Albert Torruella

© 2012 Libros de Cabecera S.L.  
Rambla de Catalunya, 53, ático  
08007 Barcelona (España)  
[www.librosdecabecera.com](http://www.librosdecabecera.com)

Reservados todos los derechos. Queda rigurosamente prohibida, sin la autorización escrita de los titulares del copyright, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio o procedimiento, incluidos la reprografía y el tratamiento informático, así como la distribución de ejemplares mediante alquiler o préstamo públicos.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, [www.cedro.org](http://www.cedro.org)) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

Diseño de la colección: Erola Boix  
Editores: Virtuts Angulo y Paco López  
Maquetación: Barreras&Creixell  
Diseño de la portada: Rachel Sender

ISBN papel: 978-84-940047-0-4  
ISBN PDF: 978-84-940047-1-1  
ISBN e-book: 978-84-940047-2-8  
IBIC: KJH  
Depósito legal: B 9163-2012

## **Agradecimientos**

Podríamos agradecer y dedicar este libro a las muchísimas personas que de un modo u otro han participado en él, aunque quizá no tendríamos espacio suficiente.

Por eso creemos más acertado dedicar este libro al esfuerzo, la perseverancia, el entusiasmo, la valentía, la inquietud, el ímpetu, la dedicación, la empatía, la autoestima, la confianza, el equilibrio, el optimismo, la creatividad, el respeto, la humildad, la asertividad, el amor, el miedo, la felicidad, el deseo, la admiración, la aversión, la sorpresa, la anticipación... En definitiva, a todos esos sentimientos que mueven el mundo, y que suelen sentir las personas emprendedoras en algún momento de su vida.

Si no fuera por esos sentimientos, probablemente el mundo sería un lugar insostenible. Como decía el zorro del *Principito*, el libro de Antoine de Saint-Exupéry: «Lo que es esencial en la vida, es invisible a los ojos. Solo se ve bien con el corazón».

Así pues, queremos dedicar este libro a todas aquellas personas que miran la vida con el corazón...

# Índice

<b>Prólogo</b> , de Lluís Rodríguez Salgado	9
<b>Introducción</b>	11
<b>PARTE I: Desmontando mitos...</b>	19
<b>1.</b> El mito del trabajo seguro: funcionario vs. emprendedor	23
<b>2.</b> El emprendedor va al cielo y el empresario, al infierno...	26
<b>3.</b> ¡Lo más importante de un proyecto es tener una buena idea!	29
<b>4.</b> Pedir dinero al banco siempre es más caro que no que te lo deje un amigo, un familiar o un conocido	32
<b>5.</b> El único riesgo de mi proyecto es la inversión inicial	34
<b>6.</b> No es necesario saber demasiado para abrir una empresa. Y si no, mira a ese...	36
<b>7.</b> ¿Con qué forma jurídica se pagan menos impuestos?	39
<b>8.</b> ¡Lo más importante en una empresa es la calidad del producto!	41
<b>9.</b> Para ganar más, solo hace falta bajar los precios	44
<b>10.</b> El tiempo de constitución de las empresas es demasiado largo. Si fuese más corto, seguro que se crearían más...	47
<b>PARTE II: Perfiles de emprendedores</b>	51
<b>1.</b> MacGyver	55
<b>2.</b> Marge Simpson	59
<b>3.</b> Scooby-Doo	63
<b>4.</b> Jack Sparrow	66
<b>5.</b> Pedro Picapedra	70
<b>6.</b> Son Goku	73
<b>7.</b> David el Gnomo	77
<b>8.</b> Homer Simpson	80
<b>9.</b> El Flautista de Hamelín	83
<b>10.</b> Marco	86
Test del perfil de emprendedor	90

<b>PARTE III: Casos muy reales</b>	97
1. El inventor de maravillas	101
2. Cerrado por falta de previsión	107
3. ¿Realmente vale la pena?	113
4. ¿Y quién me da a mí una subvención?	120
5. La <i>birra</i> que se vendía sola	126
6. ¿Dónde están mis clientes?	134
7. El <i>software</i> perfecto	140
8. <i>Zapatero a tus zapatos</i>	146
9. ¡A la segunda va la vencida!	153
10. El eterno traspaso...	159
<b>Conclusiones y despedida</b>	167
<b>Bibliografía</b>	173

# Prólogo

Muchas, sino la mayoría de las personas, prefieren las situaciones predecibles a las impredecibles. El proceso emprendedor es inherentemente caótico y relativamente difícil de planear. Así que, a la pequeña minoría –pese a que cada vez más numerosa– que prefieren vivir o se sienten más o menos cómodos en un mundo incierto, les llamamos emprendedores.

¿Quién puede entrar en este proceso emprendedor y quién no? ¿Qué tipo de habilidades y conocimientos se requieren? ¿Con quién te conviene asociarte y con quién no? ¿Qué es lo que tienes que hacer y lo que no? Estas son algunas de las cuestiones a las que este libro os aproximará con toda sinceridad.

Si emprender es una aventura, dedicarse a asesorar a personas emprendedoras también lo es, como demuestran con claridad Albert, Ferran y Guillem. Es una aventura de acompañamiento personal y profesional que se sabe donde empieza, casi siempre con sorpresas, y nunca dónde acaba.

Es posible que el lector se sorprenda de la simpatía, la claridad y la proximidad que los autores demuestran en este viaje a través del infinito universo de variedades zoológicas de esa fauna que constituimos los que nos hacemos llamar emprendedores. El libro presenta fielmente las casuísticas más comunes que nos encontramos en un país como el nuestro, donde más de 700 000 personas ponen en marcha cada año nuevas iniciativas empresariales. Un país que tiene más de 3 250 000 empresas, pequeñas y grandes, tan variadas en intenciones, motivaciones, sectores, productos y organización, que clasificarlas resulta un trabajo de lo más complicado.

El libro hace una navegación por los factores más comunes de fracaso –la gran asignatura pendiente– y también por los fac-



tores de éxito. Tanto unos como otros te ayudarán a entender quién eres y cómo eres, en relación a la persona emprendedora, y te permitirá conocer experiencias de otros que, como tú, se plantean poner en marcha una nueva empresa.

Curiosos, soñadores, lanzados, miedosos, hiperactivos, creativos, innovadores, independientes, dependientes, perseverantes, trabajadores, impulsivos, intuitivos, reflexivos y activos, todos os encontraréis reflejados en este libro...

**Lluís Rodríguez Salgado,**

Profesor de Creación de Empresas

en la Universitat Autònoma de Barcelona

# Introducción

## Empecemos el viaje...

Caminante, son tus huellas  
el camino y nada más;  
Caminante, no hay camino,  
se hace camino al andar.  
Al andar se hace el camino,  
y al volver la vista atrás  
se ve la senda que nunca  
se ha de volver a pisar.  
Caminante no hay camino  
sino estelas en la mar.  
Todo pasa y todo queda,  
pero lo nuestro es pasar,  
pasar haciendo caminos,  
caminos sobre la mar.  
Cuatro cosas tiene el hombre  
que no sirven en la mar:  
ancla, gobernalle, remos,  
y miedo de naufragar.

Antonio Machado

Hemos querido elegir este poema para empezar porque de todos los paralelismos que se han establecido en el mundo del emprendimiento, el que más nos gusta es el que compara la creación de una empresa con el inicio de un camino o el correr una carrera, especialmente si se trata de un maratón. Creemos que es con el que se establecen más coincidencias, tanto por las fases que se atraviesan –preparación, arranque, trayecto y llegada–, como los estados anímicos que hay que afrontar.

Y es que algunos de los factores clave con los que se enfrenta el emprendedor cuando pretende iniciar un proyecto o crear una empresa son el aspecto psicológico y su entorno más próximo. Al igual que en un maratón, querer llevar a cabo una idea de negocio hace que el emprendedor atraviese varias y controvertidas fases y estados anímicos, que en no pocas ocasiones acaban por hacerle desistir de llevar adelante esa simple fantasía que tuvo en un momento de inspiración de lo más inesperado –es decir, que la ilusión de prepararse se desvanezca y desista finalmente de correr el maratón o emprender–.

Miedos, inseguridades o el sentimiento de soledad con los que se encuentra a menudo, se han de saber administrar y superar con ingentes dosis de confianza –en el proyecto y en uno mismo–. Desgraciadamente, la confianza no será suficiente. Habrá que añadir esfuerzo, sacrificio, constancia, trabajo y las ganas y la ilusión necesarias para alcanzar el éxito. Igualmente, de manera indisoluble, serán necesarios sólidos conocimientos en el sector y el mercado con el que se encontrará –conocer el terreno y el recorrido–. Solo de esta manera el emprendedor podrá materializar lo que en un primer momento fue un simple pensamiento o una detección de una necesidad –la preparación y el pistoletazo de salida–.

Ahora bien, os tenemos que confesar que este no es un libro de psicología y, por tanto, el aspecto psicológico no lo trataremos en profundidad. Creemos que sería muy osado por nuestra parte dada la formación que tenemos en economía y empresa, pero no en psicología ni *coaching*.

## **Intentarlo es el primer paso hacia el fracaso... ¡y también hacia el éxito!**

Sea como fuere, hemos querido escribir este libro con un tono cómico y distendido, y a la vez riguroso, para que toda persona

emprendedora pierda los miedos y afronte sin complejos y con confianza los obstáculos que seguramente encontrará.

También queremos dejar muy claro que no queremos alentar a nadie porque sí, sino que lo hacemos con la certeza de que dedicando tiempo y esfuerzo, y poniendo empeño y ganas, es muy probable alcanzar el éxito. Al menos el éxito en el ámbito personal, que no es poco. Pero por encima de todo, lo que perseguimos es minimizar el riesgo con tal de evitar el fracaso de cualquier proyecto.

También nos gustaría, aunque pueda parecer muy pretencioso, cambiar la concepción de lo que nuestra sociedad entiende por fracaso. A menudo se asimila el fracaso a una cuenta de resultados negativa durante varios años, que acaba por llevar al emprendedor a cerrar la empresa.

Creemos que entender un proyecto o una idea empresarial de esta manera, tan simplificada y resumida, es ridículo e injusto; sobre todo cuando los que juzgan el proyecto son terceras personas que no han participado ni conocen la situación particular del emprendedor.

En la mayoría de los países anglosajones, con Estados Unidos como principal abanderado de esta filosofía, un emprendedor que ha intentado introducir un nuevo producto o servicio y finalmente no se ha salido con la suya, goza de un cierto prestigio social y reconocimiento. Muy diferente es lo que sucede en nuestra sociedad, que siente mucha más aversión al riesgo –en este sentido conservadora, paradójicamente–, que trata al emprendedor como un iluminado que no aporta ni oficio ni beneficio a la sociedad. Si el emprendedor sale adelante, especialmente a nivel económico, será conocido como un triunfador; en caso contrario, se le llamará fracasado.

Parece que no seamos conscientes de que todo el que trabaja es gracias a que algún emprendedor en algún momento creyó en

él mismo y decidió crear su propia empresa. ¡Incluso en el caso de la administración pública!

Creemos que una aproximación muy acertada de lo que podría ser el fracaso es –o debería ser– aquello que se ha realizado sin dedicar todos los esfuerzos, preparación y dedicación. Por ejemplo, en el caso de un equipo de fútbol, trabajo y esfuerzo se dirigen tanto a la propia preparación del equipo en el apartado físico, técnico y táctico –el equipo promotor–, como al estudio del rival –es decir, la competencia–, la búsqueda de los mejores jugadores –es decir, los recursos humanos–, y el análisis y estudio del mercado.

Así pues, se podría entender el fracaso cuando el emprendedor –o el club de fútbol– no haya dedicado todos sus esfuerzos en el desempeño de ganar el partido o conseguir el objetivo a final de temporada.

De esta manera, se dejaría de incluir dentro del concepto de fracaso todos aquellos proyectos en los que el emprendedor se haya dedicado con cuerpo y alma, pese a no haber obtenido los resultados esperados.

En resumen, el éxito o fracaso de un proyecto creemos que pasa por la consecución de unos objetivos prefijados –subjetivos de cada emprendedor– según un grado de esfuerzo y dedicación. Como en el deporte, en el emprendimiento, lo importante es participar.

## **¡Si piensas que estás vencido, vencido estás!**

Como decíamos antes, debemos tener en mente que más allá de fijar nuestros propios objetivos, nuestro entorno más próximo también puede condicionar el éxito o el fracaso de nuestro proyecto. No son pocos los proyectos abandonados porque la pareja, los padres o un amigo han aconsejado al emprendedor

que desistiese de llevarlo a cabo. Sus argumentos siempre son «no te lías», «hay mucha competencia», «ahora no es el momento» o «no te veo capaz»...

Eso nos hace venir a la mente la fantasiosa y a la vez reveladora fábula del niño que se sorprende cuando ve un elefante adulto en el circo, atado a una estaca por una simple cadenita, tal y como explica Jorge Bucay en su libro *Déjame que te cuente*. El niño se preguntaba todo extrañado cómo podía ser que un elefante adulto, de unas cuantas toneladas de peso, ni siquiera intentase desligarse de la pequeña cadena. La respuesta del padre del niño era que ya de muy pequeño lo estuvo intentando durante mucho tiempo, hasta que decidió desistir de la idea porque no se veía capaz. ¡Maldito el día en que decidió no seguir intentando desatarse! Sin saberlo, aquel fatídico día lo había condenado de por vida, pues era lo que hoy le mantenía atado.

Así pues, aun con el entorno en contra, tiene que ser la firme decisión de uno mismo lo que debe determinar si quiere seguir siendo el elefante de circo atado a la cadena, o por el contrario, prefiere romperla, emprender su propio camino y descubrir mundo.

Una de las figuras clave de este entorno lo suelen simbolizar los padres. Los padres son personas muy influyentes en los emprendedores y, para muchos de ellos, un referente. Así que, muchas veces, la opinión de los padres puede hacer que un proyecto vea o no la luz.

Un ejemplo muy claro de esto que intentamos explicar lo podéis ver en la magnífica película del director Gabriele Muccino y protagonizada por Will Smith y su hijo Jaden, *En busca de la felicidad*. Si aún no la habéis visto, os recomendamos que lo hagáis o, como mínimo, busquéis este fragmento en internet. En la película hay una escena excelente en la que los protagonistas están jugando a baloncesto. El padre le dice al hijo que no lo quiere ver todo el día jugando al baloncesto en la calle, ya

que no cree que vaya a llegar muy lejos así. El hijo, de golpe, tira el balón contra el suelo, con gesto de no querer seguir jugando. Después de un silencio, el padre reflexiona sobre lo que su hijo le ha dicho y cambia de parecer:

«Eh, escúchame... nunca dejes que nadie te diga que no puedes hacer algo. Incluso yo. Si tienes un sueño, debes protegerlo. Si alguien no puede hacer algo por él mismo, te dirá que tú tampoco puedes. Pero si tú realmente lo deseas, ve a por ello...».

## **A quién va dirigido este libro y qué vas a encontrar en él**

Este libro va dirigido a todas aquellas personas que de una forma u otra se sienten capaces, o, como mínimo, creen serlo. En cierto modo, este libro pretende contrarrestar todos aquellos comentarios que se suelen escuchar en el entorno de uno mismo, que a menudo acaban por minar la moral del emprendedor y por hacerle abandonar un proyecto en un cajón. Siguiendo el símil del maratón, este libro pretende ser un punto de avituallamiento durante el recorrido (lo hayas empezado o no).

Por ello, el primero de los capítulos hemos querido que fuera *Desmontando mitos...*, porque cuando escuchéis a la pareja, a los padres o a alguien muy cercano deciros las típicas frases recurrentes como «mejor que te busques un trabajo seguro», o «eso seguro que ya está inventado», tengáis algunas armas con las que responderles.

Hemos querido dedicar la segunda parte del libro a que conozcas un poco más tu perfil emprendedor. En algunos casos, es posible que te veas reflejado en uno de los perfiles que proponemos. En otros, seguramente te identificarás con varias cualidades y defectos de los distintos perfiles que hemos descrito. Da igual. Lo que es imprescindible es que, antes de comenzar la

carrera, sepas cuáles son tus cualidades y aptitudes para aprovecharlas, y también cuál podría ser tu talón de Aquiles, para tratar de reducir tu vulnerabilidad, o como mínimo protegerla.

Y por último, en la tercera parte del libro encontrarás varias historias de emprendedores que han cometido algunos de los errores más frecuentes, que puedes tomar como consejos útiles para reducir a la mínima expresión este riesgo de caer a media carrera. Ahora bien, ya te advertimos, que pese a seguir a rajatabla todos los consejos que encontrarás, estos son condición necesaria pero nunca suficiente para garantizar el éxito. O, lo que es lo mismo, llegar hasta la meta. Como dice el dicho: «por este mundo donde caminas no hay ninguna rosa sin espinas». No hace falta que sigas leyendo si pensabas que en este libro encontrarías las claves mágicas de tu proyecto.

Lo que sí podemos garantizar es que, leyéndolo, probablemente te ahorrarás buena parte de los obstáculos y errores que han cometido muchos otros emprendedores, que han creado su negocio previamente. Que no es poco.

Y como tampoco se trata de avisar solo de los peligros que te vas a encontrar por el camino, también podrás leer algunos casos de acierto, a modo de orientaciones a seguir. Creemos que estos podrán servirte de ayuda, sino en el corto, como mínimo en el medio o el largo plazo, para poder tomar algunos atajos que te ahorren tiempo y, sobre todo, para evitar perderte por el camino.

Y para acabar esta introducción, queremos añadir que este libro se ha escrito en un lenguaje muy divulgativo, porque pensamos que no hace falta ser doctor en economía para emprender una nueva actividad. Así pues, no se han utilizado conceptos puramente económicos que no puedan ser entendidos por cualquier persona poco familiarizada con el vocabulario de la empresa o la economía. Precisamente por eso, para hacerte el camino un poco más llano y llevadero...



También nos gustaría añadir, a modo de agradecimiento, que este libro está hecho por y para emprendedores, principales protagonistas de los relatos y las historias que en él se describen y que, más allá de la teoría, son los que aportan con sus vivencias y experiencias, y en el fondo, su sentimiento emprendedor, la experiencia y el conocimiento a los que nos dedicamos a este sector.

Su valor y su coraje son los que de una forma u otra han contribuido a que *emprendamos* la aventura de escribir, editar y publicar este libro. Es decir, sin aventureros que hubieran trazado ya algunos caminos que les han llevado hasta la meta, este libro seguramente no existiría... a todos ellos, gracias.

Y de la misma manera que hemos empezado con un poema, queremos cerrar esta introducción con otro texto, igualmente inspirador. Este fue pronunciado por Christiaan Barnard, cardiólogo surafricano que realizó el primer trasplante de corazón:

Si piensas que estás vencido, vencido estás.

Si piensas que no te atreves, no te atreverás.

Si piensas que te gustaría ganar, pero que no puedes, ya has perdido.

Porque en el mundo, te vas a encontrar que el éxito empieza con la voluntad humana.

Todo es un estado mental.

Tienes que pensar bien para elevarte.

Tienes que estar seguro de ti mismo antes de intentar ganar un premio.

La batalla de la vida no la gana siempre la persona más fuerte o la más ligera,

Porque tarde o temprano, el que gana es aquel que cree que puede hacerlo.

**Christiaan Barnard**

**Hasta aquí la versión gratuita  
de este libro.**

**Si quieres seguir leyendo,  
puedes comprar el libro entero en:  
[www.librosdecabecera.com](http://www.librosdecabecera.com)**

**Gracias**

## **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.