

■ EMPRENEDORIA

Jordi Mercader, Director general de Mercaconsult

“D’idees bones en té tothom, la clau està en executar-les”

Laura Millalet / Constanti

-Què aporta un *business angel* a un empenedor que vol tirar endavant la seva idea de negoci?

El que li ha de donar un inversor privat a l'empenedor és seguretat, mètode, ordre, empena, diners i contactes. Les empreses d'aquí estan molt poc capitalitzades, s'han constituït amb molts pocs diners i això, de vegades, en dificulta la supervivència futura. Per tant, per algú que comença és important tenir el suport d'una persona més experimentada, amb una major solvència econòmica i amb més contactes dins del món empresarial.

-Quin és el perfil estàndard d'un inversor privat?

El perfil ha de ser el d'un inversor que per aconseguir rendibilitat pugui assumir un nivell de risc molt elevat. Ha de ser una persona que, o bé perquè té molts diners o bé perquè té una manera de viure determinada, pugui assumir més risc que els bancs. Un inversor privat ha de saber confiar més en les persones i no en els fets físics, perquè de vegades no hi ha fets físics, només una idea i un empenedor. I has de confiar en ell.

Normalment és gent atrevida, amb un cert fons de caixa, i sobretot, que és capaç d'avaluar bé els empenedors, confiar en ells i ajudar-los en aquesta travessa del desert.

-Quina relació s'estableix en aquest “matrimoni de conveniència” entre l'empenedor i el *business angel*?

Es tracta d'una relació que consta de tres etapes. La primera és l'inici, el moment en què l'empenedor ha de ser capaç de convèncer l'inversor privat perquè comparteixi el seu somni. La segona, és la més complicada de totes; la convivència. És el moment que crea més conflictes perquè l'empenedor és amo de les seves decisions i del negoci, però l'inversor l'ha d'ajudar a reconduir l'empresa cap on ell creu que anirà millor.

L'última part és la sortida. La relació té sempre una data de sortida en la qual l'inversor ha de poder recuperar la seva inversió i l'empenedor es queda sol al capdavant del negoci.

-La sortida ha d'estar pactada abans de començar?

Una bona entrada és la que té pactada la sortida. Jo recomano que tant l'inversor com l'empenedor tinguin clar que no es tracta d'una relació amb un final indefinit, sinó d'una durada

determinada que sol ser de tres a cinc anys, depenent del cas. Abans de constituir la societat és important fixar per escrit quan abandonarà l'inversor el vaixell i assegurar-se que en aquest moment ell serà capaç de vendre les seves accions i recuperar-ne la inversió.

Jo sempre sóc partidari en aquestes relacions de negocis de deixar les coses clares i per escrit. De la mateixa manera que la sortida també cal definir molt bé, durant l'etapa de con-

■ “La relació entre l'empenedor i l'inversor té data de caducitat”

vivència, qui farà què, perquè sinó l'un per l'altre pot ser que ningú no faci res.

-Com es pot saber si una idea de negoci tindrà èxit?

Un factor molt important per determinar si un negoci tirarà endavant o no és la capacitat de sacrifici de l'empenedor i saber què s'hi juga ell si la cosa no funciona. Si una persona està disposada a arriscar molt per la seva idea, segur que farà tot el

■ “L'entorn sol ser conservador i no dona suport a l'esperit empenedor”

possible perquè el negoci tiri endavant. Si una persona va molt sobrada, i aquella inversió per a ella no li significa res, és més possible que tiri la tovallola abans d'hora.

Un segon punt molt important és que la idea presenti alguna novetat apreciable pel mercat, i que la gent estigui disposta a pagar per aquesta innovació. La tercera, és que comenci en un mercat que ell coneix, almenys una mica.

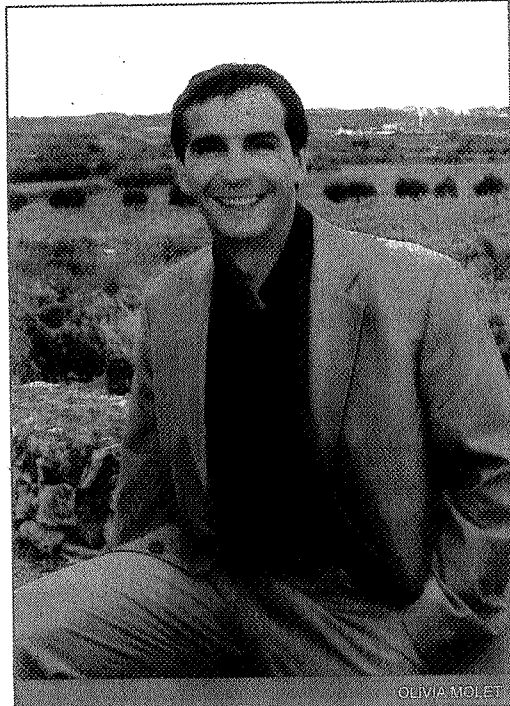
-Quines qualitats ha de tenir un bon empenedor?

La més important és que sigui treballador. També ha de tenir un cert punt optimista davant de la vida. L'empenedor ideal ha de tenir una barreja d'autoestima, per creure en ell mateix i en la seva idea, i d'humilitat, per poder escoltar-se les idees dels altres. Aquestes dues qualitats rarament es donen en una mateixa persona.

-Què és més important, la persona o la idea?

La persona, sense cap mena de dubte. La idea és important, però el que és vital és la manera de desenvolupar aquesta idea.

Jo sempre poso l'exemple de



OLIVIA MOLET

Jordi Mercader és de professió empenedor. Economista especialitzat en màrqueting, des dels 18 anys que es dedica a crear empreses de sectors ben diversos. Primer va ser una fabrica de líquid per a lentilles, després pastilles per aprimar-se, una empresa de bàlsams de fàbbrica a Salou, i fins i tot barbetes per a discapacitats. Aquesta enorme experiència acumulada és, sens dubte, el seu principal actiu per a la feina que desenvolupa actualment a Mercaconsult, assessorar en el procés de creació de les empreses i en la cerca de finançament privat. També actua com a inversor privat de manera individual i mitjançant un fons de capital risc. Amb els anys, Mercader ha desenvolupat un mètode a l'hora d'estudiar quins projectes empresarials tindran èxit i quins estan condemnats als fracàs. A l'entrevista, ens explica algunes de les claus a tenir en compte abans d'invertir en un negoci i el paper que desenvolupa la figura dels *business angels* en el foment de l'empenedoria.

Inditex. La idea no és gens novedosa, és una botiga de roba igual que pot ser-ho Confecciones Lolita. El secret de l'èxit, però, ha estat en l'execució d'aquesta idea. Inditex ven a tot el món, i moltes botigues petites de roba han de tancar. De vegades, la gent et ve amb una idea feliç però no té clara l'execució. D'idees felices en té tothom, però s'ha de saber com es portaran a la pràctica perquè tinguin futur. Per això, quan algú em diu que té una idea de negoci fantàstica jo li dic que abans de parlar-ne, em

passi un resum executiu de com executar-la. d'aquesta manera, la gran majoria de persones es fan enrere abans de començar.

■ “ Trio aquells empenedors que són capaços d'assumir riscos”

Si no són capaces de fer això, tampoc ho seran de tirar endavant el negoci.

- A banda del finançament,

quins són els problemes amb què es troba un empenedor?

El més important de tots és la solitud. Estem en una societat envoltada d'assalariats i el fet de deixar una feina estable per fer realitat una idea incerta es veu com una cosa esbojarrada i sense sentit. L'entorn familiar i d'amistat sol ser molt conservador. Per això una de les coses que ha de fer un empenedor és no parlar amb ningú del seu entorn sobre el tema. Si no pot ser que es deixi influir per aquest excés de seguretat i li manqui confiança.

Dos anys de suport als empenedors

Jordi Mercader va visitar les comarques de Tarragona per pronunciar la conferència *El business angel i l'empenedor: matrimoni de conveniència* en la celebració del segon aniversari de la Càtedra URV Empresa sobre el foment de l'empenedoria i la creació d'empreses. Es tracta d'un estructura creada en el si de la universitat del Camp que té com a principal objectiu donar suport a aquells universitaris interessats a formar la seva empresa. A aquests se'ls ofereix formació, suport administratiu i de gestió, així com determinades facilitats negociades amb entitats financeres.

Fernando Campa, director de la Càtedra, va destacar la tasca desenvolupada per aquesta entitat en el suport i la formació de tots aquells universitaris de la URV interessants a formar la seva empresa. Campa és va mostrar molt orgullós del treball desenvolupat fins al moment que ja ha vist néixer diversos projectes empresarials.

Ara, segons Campa, el repte està que aquestes deixin de ser empreses de petites dimensions i

facturació i poder impulsar grans projectes empresarials. En aquest sentit va afegir que en els propers anys està convençut que alguns dels projectes incials tenen potencialitats per arribar a facturar més de 3 milions d'euros.

Entre els projectes de futur cal destacar també la voluntat d'obrir els serveis de la càtedra, especialment els de formació, a usuaris aliens a la URV. Segons Campa aquest seria un pas important, ja que hi ha empenedors interessats en els serveis que ofereixen i que no formen part de la comunitat universitària. Aquest seria un pas més per fomentar l'esperit empenedor a totes les comarques tarragonines.

Pel que fa al perfil d'universitari empenedor, Campa va destacar el fet que des de tots els àmbits docents s'ha mostrat interès per la seva tasca, tant des dels científics com dels humanístics. En aquest sentit, va remarcar que iniciatives com la que estan desenvolupant són bàsiques per contrarestar l'excés de recel que impedeix en l'entorn sobre aquesta via d'ocupació post-universitària.