

LUIS PUCHOL

# EL LIBRO DEL EMPRENDEDOR

**Cómo crear tu empresa  
y convertirte en tu propio jefe**

CUARTA EDICIÓN

*Dibujos de Carlos Ongallo*



# ÍNDICE

Introducción .....	1
A propósito de los emprendedores .....	3
I. ¿Qué requisitos son necesarios para crear la propia empresa? .....	9
II. El proceso de creación de una empresa, paso a paso .....	33
III. Bueno, ¿y ahora qué? .....	87
IV. Diversas maneras de convertirte en empresario .....	99
• Anexo: Ayudas económicas para emprendedores .....	143
• Acerca del Autor .....	157

# *Introducción*

**L**a mayor parte de libros dirigidos a emprendedores suelen ser muy voluminosos e incluir extensos capítulos sobre financiación de las empresas o sobre formas jurídicas que puede revestir la sociedad que se forme, con el riesgo de que son libros para aquí y para ahora y corren el riesgo de desactualizarse en meses, o incluso en semanas.

Yo he optado por escribir un libro corto, que contiene la información fundamental y que explica dónde localizar aquella otra susceptible de cambiar con el tiempo. En realidad no tiene mucho sentido redactar un largo capítulo sobre algo que se puede encontrar actualizado en Internet. Así, en lugar de introducir un test para evaluar si se reúnen o no los rasgos que conforman el perfil de emprendedor, suministro varias direcciones en la Red en donde se aplican dichos tests gratuitamente.

El libro tiene cuatro capítulos principales:

- *¿Qué requisitos son necesarios para crear la propia empresa?*, en que se analizan los cinco requisitos fundamentales para crear la propia empresa: una idea realista, ciertas cualidades específicas, un capital inicial, una disposición a trabajar sin descanso en todo momento, especialmente en la dura etapa inicial, una formación, al menos básica, en finanzas, contabilidad, marketing, ventas, recursos humanos, etc.
- *La creación de una empresa paso a paso*. La creación de una empresa, por pequeña y básica que ésta sea, requiere un proceso largo y prolijo, que el capítulo comenta indicando lo que hacer en cada una de las etapas.

- *Bueno, ¿y ahora qué?* Este capítulo se refiere a la puesta en marcha de la empresa y a los peligros que hay que conjurar para salir triunfante del empeño.
- *Diversas maneras de convertirte en empresario*, en que se describen los caminos para llegar a ser tu propio jefe: el autoempleo, las ventas, el *freelance*, la consultoría, ser profesor, comprar un empresa en funcionamiento, adquirir una franquicia, el portfolio ocupacional, la empresa virtual... Cierran el capítulo unas orientaciones de lo que todo emprendedor tiene que hacer para conseguir el éxito en los negocios.
- Y además he incluido dos anexos, el primero sobre *Financiación*, en que lejos de dar la información válida para hoy y seguramente inválida para mañana, explico los principios fundamentales de la financiación de las empresas, e indico cómo conseguir la información actualizada. El segundo anexo denominado *Para saber más* contiene una relación de páginas web relacionadas con la creación de la propia empresa.

Espero que este esfuerzo de simplificación, que también repercute en hacer un libro asequible, incluso desde el punto de vista de su precio, sea apreciado por sus destinatarios: los hombres y mujeres jóvenes y no tan jóvenes que han decidido crear su propia empresa y ser sus propios jefes.

Madrid, marzo de 2011  
LUIS PUCHOL

# *A propósito de los emprendedores\**

**E**n inglés, la palabra *entrepreneur*, que en realidad es una palabra de origen francés, significa lisa y llanamente *empresario*.

En este sentido, *entrepreneur* es sinónimo de *merchant, dealer, business person, gambler, doer...* (según el reputado *Roget's Thesaurus of English Words and Phrases*). Sin embargo, en los últimos años esta palabra ha ido adquiriendo una carga semántica especial, que podríamos resumir en las siguientes características:

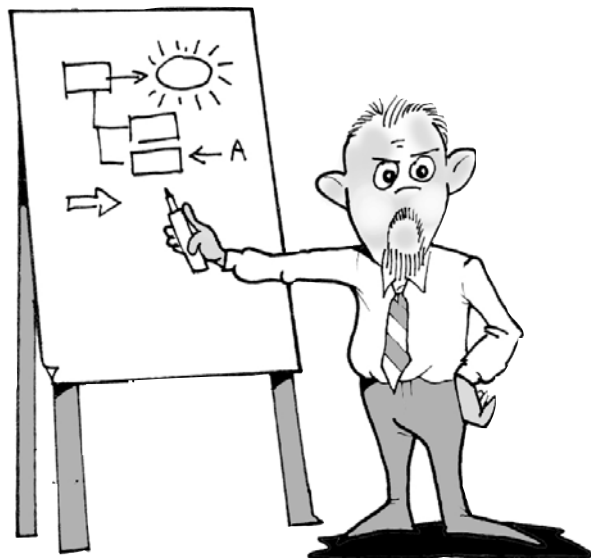
Un *entrepreneur* es una persona, hombre o mujer, que monta su propio negocio, normalmente de pequeño tamaño, por alguna de las razones que siguen:

- ser sus propios jefes;
- huir de la estructura empresarial, en la que se sienten prisioneros;
- poner en práctica sus ideas creativas;
- poder ser útiles a los demás;
- ponerse a prueba a sí mismos.

Algunos *entrepreneurs* eligen esta opción desde el principio, sin haber trabajado antes en ningún otro sitio, otros llegan al *entrepreneurship* desde la empresa, frecuentemente desde la gran corporación. Unos optan por establecerse por propia voluntad, otros porque

---

\* Este capítulo, con el nombre de *El Perfil de los emprendedores*, obtuvo el honor de ser seleccionado para figurar en el libro *Creación de Empresas, los mejores textos*, publicado por Ariel Empresa en 2003.



perdieron su puesto de trabajo y es la única manera de conseguir una ocupación y unos ingresos.

Las connotaciones actuales de la voz *entrepreneur* son las de independencia, de libertad, de creatividad...

Como en castellano la palabra empresario no siempre significa exactamente lo que acabamos de mencionar, se ha traducido *entrepreneur* por emprendedor y cada vez que aludamos a la persona que desea crear su propia empresa le llamaremos emprendedor.

## EL PUNTO DE PARTIDA

Hace poco tiempo, en el curso de una conferencia que pronunciaba yo ante un grupo de jóvenes, y no tan jóvenes, interesados en trabajar independientemente, formulé al grupo la siguiente pregunta colectiva: ¿Por qué razón quiere cada uno de vosotros ser su propio jefe?

He aquí la relación que conseguí:

- *Porque no encuentro trabajo, y más vale trabajar por uno mismo que estar desempleado.*

- *Porque trabajando por cuenta ajena, aún teniendo un buen empleo, todo lo que consigues es un sueldo, y yo quiero ganar mucho dinero.*
- *Porque, aunque tengo un trabajo, no me gusta lo que hago.*
- *Porque estoy harto de aguantar a personas sin formación y con autoridad.*
- *Porque me gusta mandar y dirigir a otros. Y creo que lo hago bien.*
- *Porque tengo una buena idea en mente, y estoy deseando ponerla en práctica y competir.*
- *Porque estoy dispuesto a trabajar intensamente de lunes a jueves, pero necesito tener libres el viernes sábado y domingo para regatear<sup>1</sup>.*
- *Porque me han prejubilado con cincuenta años, y aunque en teoría no puedo realizar ningún trabajo remunerado, sí puedo montar un negocio a mis hijos y colaborar en él.*
- *Porque la empresa en la que trabajo atraviesa por dificultades, cualquier día puedo verme en la calle, y prefiero saltar del barco antes de que se hunda y, con mis ahorros, y la experiencia acumulada crear una empresa en la que haría más o menos lo mismo que hago ahora, pero trabajando para mí.*
- *Porque yo he nacido en una empresa familiar; he trabajado para mi padre junto con mis hermanos; me he cansado de ser el que más trabaja y cobrar todos igual y ahora que me he casado, en compañía de mi mujer, que me ha animado mucho en este sentido, quiero montar nuestro propio negocio.*
- *De hecho desde hace unos años, ya estoy trabajando como psicóloga clínica cuando salgo del Hospital pero ahora quiero montarme una buena consulta y dedicarme exclusiva y profesionalmente a lo mío<sup>2</sup>.*
- *Porque los compañeros en la empresa jugamos en grupo a la Lotería Nacional. Últimamente conseguimos un buen pellizco, y mientras otros lo han gastado en viajes, arreglar el piso, o*

---

<sup>1</sup> Quien dijo esto practica semiprofionalmente el deporte de la vela.

<sup>2</sup> La persona que dijo esto, una mujer, se licenció en Psicología, estuvo un par de años colaborando gratuitamente en un despacho de psicólogos, sin conseguir trabajo allí y, como necesitaba mantenerse consiguió una plaza como celador en un hospital del Insalud, simultaneando trabajo por cuenta ajena con una limitada actividad profesional, hasta que decidió dar el paso y establecerse como autónoma.

*dar la entrada para un apartamento en la playa, creo que esta es la ocasión para intentar dar el gran salto desde asalariado a empresario independiente.*

- *Actualmente trabajo en una pequeña empresa, junto con cinco compañeros más. El propietario se va a jubilar como autónomo y, aunque tiene hijos, éstos trabajan en otras cosas, y no se interesan por el negocio de su padre. El propietario nos ha ofrecido a los trabajadores que nos quedemos nosotros con el negocio. Tres de los compañeros han dicho claramente que no, pero otro y yo vemos en la jubilación de nuestro jefe la oportunidad de establecernos, seguir con el negocio, con los clientes que ya nos conocen, los mismos proveedores y, en fin, haciendo lo que siempre hemos hecho, pero ahora como propietarios en lugar de como asalariados.*
- *Mis hermanos y yo hemos heredado de nuestros padres un case-rón grande en el pueblo, que, con unos arreglos podría convertirse en albergue de Turismo Rural. La Autonomía da una financiación bastante importante y aunque ninguno hemos trabajado en hostelería, arreglar unas habitaciones y preparar una comida típica, pero actualizada, no parece muy difícil. Además eso permitiría mantener la propiedad en manos de todos los hermanos, porque a ninguno nos apetece venderla, que sería malvenderla.*

Como vemos los motivos para querer dar *el gran salto*, como muy gráficamente dice una de las personas mencionadas anteriormente, son tan diversos como las personas: sustitutivo de un trabajo por cuenta ajena no conseguido o perdido, rechazo de la autoridad, afán de liderazgo, gusto de independencia, necesidad de trabajar *en lo suyo*, deseo de invertir el dinero, compatibilización del trabajo con la actividad deportiva, preferencia por organizarse el propio tiempo, deseo de crear un patrimonio para los hijos, mantenimiento de una propiedad familiar...

Los puntos de partida son múltiples, pero no todos los que inician este viaje llegan a destino: algunos carecen de la decisión necesaria para embarcarse en una aventura tan arriesgada; otros no encuentran la financiación necesaria; el perfil psicológico de otros no los hace idóneos para ser sus propios jefes, algunos logran *montar su chiringuito*, pero al cabo de algún tiempo (generalmente antes de cumplirse el primer año), no son capaces de seguir adelante...



---

## Los motivos para querer dar *el gran salto*, son tan diversos como las personas

---

La causa de este número abultado de deserciones o abandonos de la actividad independiente, especialmente en la etapa inicial se debe en la mayoría de los casos a que a muchos les atrae las ventajas de ser emprendedor: ser tu propio jefe, no temer ser despedido, poder pagarse un sueldo y contar además con los beneficios, gozar de la satisfacción de *ser el amo*, establecerte tus propios horarios y normas... todo eso es muy atractivo, pero como dicen los americanos *there are no free lunches*, no hay almuerzos gratis, todo tiene un precio que hay que satisfacer.

Y, ¿cuál es el precio que hay que pagar por ser emprendedor?

- En primer lugar el tener que elegir entre dinero y tiempo libre, o *calidad de vida*, por emplear el término de moda. La mayor parte de los beneficios de tu negocio se obtendrán (si se obtienen) a costa de las horas no laborales. Hay que estar dispuesto a trabajar duro durante una temporada más bien larga que corta.
- Lo anterior requiere el gozar de una buena salud. La persona que es su propio jefe no puede permitirse estar de baja por un catarro<sup>3</sup>.
- Conocer perfectamente el producto y el mercado al que vas a dedicarte, lo que implica leer revistas profesionales, ir a exposiciones, buscar en Internet, y todo eso consume mucho tiempo, sin que los beneficios que aportan sean palpables.
- El emprendedor debe tener la formación, o al menos debe estar dispuesto a adquirir los conocimientos requeridos para establecerse, y eso sigue consumiendo tiempo.
- Contar, si no con la ayuda, al menos con la no oposición frontal de tu pareja. Por supuesto, si se cuenta con la ayuda, tanto mejor.

---

<sup>3</sup> Aunque no te preocupes, los emprendedores no tienen tiempo para ponerse enfermos. Por razones que no acierto a comprender, los que no pueden permitirse el lujo de ponerse enfermos, es como si adquiriesen una inmunidad natural. El hecho es que enferman menos que los que sí pueden permitírselo. Si no te lo crees, pregúntaselo a un médico.

- Contar con un mínimo de capital propio, o poder conseguirlo en términos no excesivamente gravosos, que puedan suponer altos costes financieros. Incluso en algunos casos, se tiene que estar dispuesto a ofrecer la propia casa como garantía de un préstamo bancario.
- Ser capaz de subsistir durante una temporada con unos beneficios bajos, o sin beneficios en absoluto.

Las siguientes páginas se han escrito con el propósito de ayudar a cuantos deseen establecer su propio negocio a encontrar respuesta a unas preguntas muy básicas:

- ¿Qué requisitos son necesarios para crear una empresa?
- ¿Tengo cualidades de emprendedor? ¿Sirvo yo para crear mi propio negocio?
- ¿Cómo se crea una empresa?
- ¿Qué es eso del Plan de Empresa?
- ¿Cuánto cuesta crear una empresa?
- ¿Qué conocimientos se necesitan para crear una empresa?
- ¿Debo trabajar yo sólo o asociarme con otros?
- ¿Qué forma jurídica es más interesante?
- ¿Cómo puedo conseguir financiación para crear mi empresa?

# I

## *¿Qué requisitos son necesarios para crear la propia empresa?*

**P**ara convertirte en tu propio jefe son imprescindibles cinco cosas:

- una idea realista,
- ciertas cualidades específicas,
- un capital inicial,
- una disposición a trabajar sin descanso en todo momento, especialmente en la dura etapa inicial.
- una formación, al menos básica, en finanzas, contabilidad, marketing, ventas, recursos humanos, etc.

### **UNA IDEA REALISTA**

Somerset Maugham, en un encantador cuento <sup>1</sup>, nos refiere cómo el sacristán de la iglesia de Santa María es despedido por el nuevo párroco por no saber leer ni escribir. Y cómo el pobre hombre, abrumado y desesperado, se pone a vagar a la ventura y, de repente, se encuentra en un barrio desconocido para él. Tiene ganas de fumar, y como no le queda tabaco pregunta por el estanco más próximo. Le indican donde queda dicha tienda de tabaco, que resulta estar lejísimos. El sacristán se da cuenta de que si en aquel barrio el estanco más cercano queda a varios minutos de distancia a pie, sería un buen

---

<sup>1</sup> *El Sacristán.*

negocio instalar por su cuenta un despacho de tabaco y similares. Así lo hace.

Los negocios le van bien y va expandiendo su negocio. Siempre que quiere abrir un nuevo estanco, se va a un barrio distinto y pregunta a la gente dónde queda el estanco más cercano, y si no hay ninguno por las inmediaciones, busca una planta baja desocupada y abre una nueva tienda.

No te explico el desenlace del cuento, porque quizás te pique la curiosidad y quieras leerlo. En todo caso, lo que nos interesa de esta narración es la manera en que nuestro amigo el sacristán concibe la idea de crear un negocio por su cuenta: descubriendo un área geográfica poco atendida por la competencia.

Básicamente, las oportunidades de negocio provienen de alguna de las siguientes categorías:

- Existe demanda de un producto o servicio, pero esta demanda está en la actualidad nada, poco o mal atendida;
- existe un producto, pero es posible fabricarlo más barato, o introducir mejoras en su calidad;



- existe un producto, pero es susceptible de ser sustituido ventajosamente por otro con mejores prestaciones o más económico;
- existe un producto (generalmente costoso) que, cuando se avería o se rompe, tiene que ser sustituido por uno nuevo, y sin embargo este producto es reparable;
- fuera de España existe un producto que aquí no es conocido, y que sería factible de producir y comercializar;
- en España existe un producto que no es conocido en otros países, y que es susceptible de ser exportado;
- en España se importa un producto extranjero, susceptible de ser producido ventajosamente aquí;
- el emprendedor (o alguien asociado a él) posee una habilidad especial, una afición, o un conocimiento específico susceptible de utilización mercantil;
- el emprendedor (o alguien asociado a él) ha desarrollado un invento susceptible de ser explotado empresarialmente;
- existe la posibilidad de aprovechar o reciclar una materia prima, un residuo industrial, los desechos de algún tipo de industria;
- en la actualidad se utiliza en la industria una materia prima, que puede ser sustituida ventajosamente por otra.
- el emprendedor tiene una afición, susceptible de convertirse en profesión.

La idea no tiene porqué ser revolucionaria ni de gran calado. Quizás el negocio español con más proyección internacional sea el de los *chupa-chups*, y si lo consideras bien, es algo bien simple: un caramelo pinchado en un palo. Otra aportación española es la fregona, o *mocho*, como le llaman en algunos lugares. Los que tenemos edad suficiente para haber conocido una época en la que no existía este útil artilugio, recordamos a las mujeres fregando el suelo de rodillas, postura incómoda, insana y humillante, hasta que a *alguien* se le ocurrió combinar una bayeta, un palo y un cubo provisto de un sistema para retorcer y escurrir la bayeta.

A nuestro alrededor hay ideas igualmente simples, y que no requieren —al menos en un principio— una inversión extraordinaria y que, si somos capaces de detectarlas, pueden convertirse en la solución a la vida de unas cuantas personas.