

Índice

Agradecimientos	13
Prólogo	15
Introducción. Yo no soy Steve Jobs	19
01. Quiénes son los verdaderos emprendedores	21
Yo soy Pablo Claver. Y tú, ¿quién eres?	21
1. ¿Por qué emprender?.....	22
1.1 La satisfacción personal: el mejor de los motivos	22
2. Es necesario soñar, ¡pero con los pies en la tierra! .	25
3. El hombre o la mujer de acción se hace	28
A cada paso te haces más fuerte	32
3.1 Empezar con buen pie y sin mucho dinero.....	36
3.2 Sé creativo: ve en busca de tu suerte	38
Claves del éxito emprendedor.....	40
02. Los recursos humanos de tu empresa	43
1. Si no hay equipo, no hay empresa	43
2. ¿Funciona una empresa en la que no se comenten errores?	45
3. La felicidad laboral: leyenda o realidad	46
4. ¿Quieres trabajar conmigo?	49
5. El «cole de mayores»: no dejar de aprender	52
6. El despido, puro y duro.....	54
Claves del éxito emprendedor.....	57
03. Herramientas de ventas	59
1. El marketing, la publicidad y las ventas: compañeros inseparables	59
2. Tienes que saberlo todo sobre ellos.....	60

La investigación previa a abrir tu negocio.....	60
Las bases de datos.....	64
Agrupar a nuestros clientes nos facilita el trabajo	65
Estar siempre cerca de ellos.....	67
3. El cliente es el sentido de la vida	69
Declárale tu amor a cada uno	69
El correo electrónico y las redes sociales: ¿hay alguien al otro lado?	72
Una queja es un regalo	73
Amigos para siempre.....	73
4. El marketing de mi empresa. ¿Qué ofrezco y a qué precio?.....	76
Poner a prueba tu producto o servicio	76
La no tan difícil tarea de poner precios	77
La ventaja de orientalizarse	78
5. La publicidad llama a tu puerta	80
El logotipo... ¿el logoquéeee?	81
3, 2, 1, ¡cuenta atrás para el lanzamiento!	85
6. El comercial, ¿nace o se hace?	88
Vender: por activa o por pasiva	90
Claves del éxito emprendedor.....	95
04. Las habilidades directivas.....	99
1. Con las manos en la masa	99
2. Eres el chef de tu empresa.....	100
1 ^{er} ingrediente: ¡hoy va a ser un gran día!	
Piénsalo todos los días, no seas gafe.....	102
2 ^{do} ingrediente: cuídate, cuídalos	105
3 ^{er} ingrediente: ¡ponle pasión!.....	107
4 ^o ingrediente: cambia tus malos hábitos antes de que sea demasiado tarde.....	108
5 ^o ingrediente: predica con el ejemplo	113
6 ^o ingrediente: el tiempo, ¡divino tesoro!	114
7 ^o ingrediente: no te olvides de las relaciones públicas.....	117
8 ^o ingrediente: el poder del equipo	119
9 ^o ingrediente: la innovación.....	123
Claves del éxito emprendedor	126

05. Contabilidad y finanzas	129
1. Duerme tranquilo	129
2. Si puedes, evita las deudas	133
3. Cumple con la ley: la contabilidad	137
4. ¡A pagar! Guste o no guste, así que mejor que te guste	140
5. Socios para siempre: el Estado	141
6. Ojo con las indemnizaciones.....	143
7. Antídoto para pagar impuestos y ser feliz	144
8. Pero, entonces... ¿cómo vamos?	145
Información financiera para no expertos.....	145
9. Tu máspreciado tesoro es la caja, ¡cuídala!	149
10. ¿Nos fiamos? Saber cobrar es vital	150
11. El color del dinero	152
Claves del éxito emprendedor	153
06. Elaboración del plan de negocio	155
1. Hago un plan de negocio y...¡a empezar se ha dicho!	155
1.1.Tenemos un plan	155
2. Hacer un plan útil	159
Los datos	159
La estrategia.....	160
¿Cómo seré en cinco años?	163
3. La Ley y el orden	164
Claves del éxito emprendedor	165
07. Crecimiento de la empresa	167
1. Pies en el suelo pero vista en el cielo: ¡crecer desde el minuto 1!	167
2. Me gusta que los planes salgan bien... ..	167
3. Maneras de crecer	169
¿Crecer subiendo precios?	171
Investigación e innovación	172
Nunca tengas todos los huevos en la misma cesta..	174
¿Y si ampliamos el negocio?	177
¿Hay alguien ahí fuera?	178
Formas y maneras de salir de casa.....	180
Claves del éxito emprendedor	186

08. Vender o comprar una empresa o negocio.....	189
1. Cosas que pueden pasar: ¿y si te piden la mano?...	189
1.1 Aquí se vende todo y todo se compra.....	189
¿Has pensado comprar la empresa en la que estás trabajando?.....	189
¿Soy capaz de vender mi propia empresa?.....	190
2. ¿Quieres casarte conmigo?	191
3. Poner precio a mi esfuerzo.....	195
Algunas maneras de que salga la cuenta.....	196
No dejar nada a la interpretación	197
Parto y reparto	197
4. El tablero de juego: ¿eres blancas o negras?	198
Claves del éxito emprendedor	200
Epílogo. Activa tu pozo de petróleo	201



Agradecimientos

Este libro no hubiera sido posible y seguro que mi vida no sería la misma sin la ayuda, amistad y consejos de Javi, Juan Ramón, Núria y Ana Ibis. Gracias a los cuatro de corazón.

Y como decir que sólo cuatro personas me han ayudado sería faltar a la verdad, porque ha habido muchas otras, muchísimas, las cuales me han aportado muchos consejos sin pedir nada a cambio, también quiero dar las gracias:

A mi familia grande, que sin que me olvide de ninguno incluye a mis padres, esposa, hijos, hermanos, sobrinos, tíos, cuñados, suegros y primos por hacer que estemos tan unidos como estamos, como una Gran Empresa.

A mis amigos Juanjo, Toñete, Gonzalo, Sandra, Nandi, Marisa, Luis, Toni, Paco, Manolo, Alberto y por lo menos otros 50 nombres más que, de verdad, siempre han estado ahí para ayudarme.

A todos mis compañeros de trabajo de España, Portugal, Francia, Colombia y Perú, incluyendo becarios, ponentes y proveedores que durante todos estos maravillosos años me han regalado su saber y amistad con mención especial a Sara Brito.

A mis compañeros de Foro, por haberme ayudado tanto en tan poco tiempo y sobre todo por ser mis amigos.

A Gustavo, Luis, Cristina, Juan Carlos y Gonzalo por haberme ruborizado con sus citas elogiosas.

A Noemí, Luis y César. Sin su ayuda, conocimiento y cariño este libro no sería más que una idea dibujada en un papel.

A todas y cada una de las personas que aparecen en el libro, que aunque no lo sepan me han dado consejos y sugerencias que para mí han sido la mejor escuela para poder llevar a cabo todas mis ideas de emprendimiento. Con humildad, espero que también les valgan a los lectores de *Yo también puedo emprender* para que puedan llevar a la realidad su gran idea de montar su propio negocio.

¡Un fuerte abrazo a todos!



Prólogo

Emprender con naturalidad

He tenido la oportunidad de ver cómo Pablo Claver iba tomando forma como emprendedor y cómo vendía con éxito su empresa. Y, después, cómo con esfuerzo sus ideas e inquietudes se convertían en libro y cómo transcendía de libro a proyecto o, mejor dicho, a dos proyectos: por un lado, la voluntad de ser solidario, de ayudar a otros, contagiando la pasión de ser empresario; por otro, la voluntad de aplicar todos sus aprendizajes y análisis, creando de nuevo una empresa. Hace años, en un anuncio de televisión se hablaba de la prueba del algodón; la única que de verdad permitía saber si una superficie estaba limpia. Siguiendo con esa analogía, el libro de Pablo supera con creces cualquier prueba. ¿Qué mejor test hay de que este es un libro imprescindible para emprender que abordar de nuevo la aventura de crear?

Hay quienes centran su esfuerzo en conseguir un objetivo. Y después en defender su zona de confort. No es el caso. Para mí un emprendedor es alguien que, como Pablo, está dispuesto a empezar de nuevo. Porque disfruta con el camino. Porque el éxito no le ha hecho olvidar lo que es empezar desde cero, y volver a recorrer el camino. Porque ante un sueño, se atreve a perseguirlo. Hoy está viviendo en Latinoamérica, de avanzadilla. Y su familia hace las maletas para trasladarse.

Hoy todas las grandes empresas están volcadas en promover la figura del emprendedor. Ser hoy solidario es apoyar la creación de empresas. Pero yo creo que Pablo se adelantó a algunas de ellas cuando para él la prioridad de escribir era ayudar a otros a convertirse en empresarios. Estoy impresionada con las experiencias que me cuenta el director de la Fundación Pimec: están ayudando a autónomos y empresarios que han perdido

sus negocios en esta crisis a levantarse de nuevo. Lo están consiguiendo con notables éxitos. El primer paso —la clave sobre la que se construye todo— es recuperar la confianza. Y este es un libro que te ayuda a encontrar en ti mismo la fuerza.

Uno de los aspectos que me parecen de una gran generosidad en estas páginas es que se escriben desde la humildad. En el fondo a todos nos halaga pensar que somos más listos, más fuertes, más hábiles... Nos gusta que nos consideren un caso de éxito, una excepción. Pero las excepciones no inspiran, porque son eso, un caso entre miles. Este libro sí mueve a la acción. Aquí encontramos un mensaje fundamental: tú puedes, todos podemos, no necesitas ser excepcional. Me parece generoso y sincero. Activa. Anima a volver a empezar o a crear de cero. Pero ya.

Esta crisis que estamos viviendo en España es una gran oportunidad para emprender. Primero, porque muchos pueden. Tenemos gente brillante con formación y experiencia y, además, para algunos es la única alternativa de hacer algo que merezca la pena. Segundo porque, como empresario, como directivo o como empleado, no hay otra opción. También en las empresas que ya existen es imprescindible convertir el cambio no en una estrategia sino en un fin en sí mismo. Tenemos que innovar constantemente desde todos los ámbitos de las compañías. Necesitamos transformar este en un país de emprendedores.

Yo tengo la oportunidad de ver muchos nuevos proyectos, desde los foros que promueve el profesor Joan Roure del IESE, o en el Madrid Start Up, de María Benjumea, la apuesta por los emprendedores, del Círculo de Empresarios, el programa de la Fundación Banesto, dirigida por Francesc Fajula, Wayra con José María Álvarez Pallete y Gonzalo Martín Villa... Y mi participación en el consejo de Womenalia, con María Gómez del Pozuelo, que está consiguiendo que esta *start up* triunfe en rondas de financiación y en desarrollo fuera de nuestras fronteras como la red social de las mujeres profesionales. Son grandes proyectos. Consiguen avanzar, internacionalizarse.

Merecen la pena. Se están creando grandes proyectos. Y mejores, sin duda. Sin las locuras de antes. Amarrando. Buscando la viabilidad, con compromiso con el equipo, con compromiso con el país. Por eso es tan importante el libro de Pablo, porque desde la experiencia, sin engaños, nos da muchísimas pistas sobre el cómo. Y él está dispuesto a contarlo, a compartirlo, a animar. Porque, junto con la insolidaridad de querer ser una excepción, el otro vicio que hoy no podemos permitirnos como país es el de no contarlo, no compartir todos los proyectos que van bien. Si el libro te remueve, te ayuda, te aporta, comprométete. Cuenta también tu experiencia. Únete a la cadena. Ayuda con tu ejemplo a otros.

Sólo me queda desear a los que leáis este libro y a su propio autor éxito en la creación de empresas. Cuando emprendes joven, como fue el caso de Pablo y el mío, tienes poco que perder. Envejecer es ir cambiando ilusiones por desencantos. El deseo de descubrir y aprender, por la necesidad de pisar terrenos conocidos y seguros. Pero, como veis, puedes crear tu empresa más o menos joven. Siempre estás a tiempo. Yo sigo con mi empresa de siempre, la que monté a los 23, pero también viajo a los países en los que está Pablo, y también allí empiezo de nuevo, buscando la primera persona del equipo, la primera oficina, el primer cliente. Pablo, ¡sigo tu ejemplo! Y me equivoco. Pero, como dice Pablo, esto es una oportunidad que no hay que perder ni esconder. Yo aprecio como un tesoro cada error, cada piedra, cada tropiezo. Porque cada uno de ellos me ayuda a dar un salto, a mejorar.

En la introducción, Pablo se presenta con un «yo no soy Steve Jobs». Afortunadamente, no. Esta es una lección de cómo emprender buscando ser feliz. Desde la humildad y el tesón. Disfrutando los éxitos. Eso. Un modelo de cómo emprender con naturalidad.

Núria Vilanova
Presidenta y fundadora de Inforpress

Introducción

Yo no soy Steve Jobs

Mi nombre es Pablo Claver...

... pero podría ser Juan Del Pozo, Raúl Fernández o Perico De Los Palotes. El nombre que desde luego no tengo es el de Steve Jobs, Bill Gates o Warren Buffet, ni siquiera el del español Amancio Ortega o del mexicano Carlos Slim; ninguno de esos nombres es el mío porque yo no soy uno de los diez hombres más ricos del mundo, ni la prensa espera diariamente a mi puerta, ni tengo 20 casas repartidas por el mundo, ni tampoco patrocino una escudería de Fórmula 1. Sin embargo yo, un hombre anónimo, un tipo corriente, el más común de los mortales, soy un empresario de éxito. No digo toda la verdad: en realidad, soy un empresario de mucho éxito, ya que he conseguido la felicidad.

Soy feliz por ser uno de los millones de emprendedores que tras una larga trayectoria de aciertos y errores, de luchas infructuosas, de batallas ganadas y también perdidas, de muchas noches sin dormir aunque también otras muchas veladas gratificantes de esfuerzo y dedicación pero también de ilusión y constancia, ha conseguido construir un sueño: llevar el sustento y la seguridad a mi familia y a la de un buen número de empleados y proveedores, aportar mi granito de arena al desarrollo económico de mi entorno, y sentirme seguro, tranquilo y satisfecho con una vida honrada y desahogada.

Si tu concepto de felicidad es el mismo que el mío, tengo una buena noticia: no hace falta llamarse Steve Jobs para conseguirlo, basta con ser tú mismo. Y es que hay veces que los medios de comunicación, el cine, las leyendas urbanas..., nos hacen despegar los pies del suelo y confundir los modelos que seguir. Son las personas corrientes, normales, con una trayectoria emprendedora, las que son capaces de sacar adelante a sus familias, son ellas las que han de ser el espejo en el que mirarnos y no las grandes estrellas mediáticas. Esas personas que han sufrido las de Caín abriendo un pequeño negocio y que han conseguido que su sudor obtenga unos frutos más que respetables son las que tienen muy buenas historias que contar y transmitir a todos los que quieren crear su propia empresa, no para llegar a ser multimillonarios ni famosos, sino para conseguir la felicidad o, al menos, acercarse mucho.

El propósito que me he planteado llevar a cabo este libro no es otro que el de desmitificar el concepto de empresario, borrar de la mente esas barreras para emprender, que muchas veces son más imaginarias que reales, invitarte a que tú también comiences un pequeño o gran proyecto o, sencillamente, mejorar el rendimiento del que ya tienes entre manos. Y finalmente, pero no menos importante, a través de pequeños consejos y algo de experiencia, darte las herramientas y claves necesarias para que tu idea de negocio, tu ilusión y tu esfuerzo te den la felicidad. Da igual dónde estés leyendo el libro y dónde residas. Si estás por España, por Colombia, por Perú, por México o cualquier otro país de lengua española o por qué no decirlo sin ser pretencioso, en cualquier país del mundo, en cualquier idioma o lengua que hables. Lo único que tienes que hacer, amigo lector, es dejarte llevar y que el empujoncito y las ganas que vas a ir adquiriendo tal y como avanzas en la lectura del libro, hagan que saltes todos los obstáculos y llesves la idea de negocio que tienes entre manos a la práctica.

Quiénes son los verdaderos emprendedores | 01

Yo soy Pablo Claver. Y tú, ¿quién eres?

Si eres de los que piensas que vas a montar tu empresa sólo para ganar mucho dinero, ¡pero mucho!, o que vas a vivir muy bien porque eres el jefe y te podrás *tirar a la bartola* ya que serán tus trabajadores los que lo harán todo, desde ahora casi te recomiendo que dejes a un lado tu idea y no emprendas nada. Pero si piensas que quieres emprender para vivir dignamente, intentar ser feliz en todos los ámbitos, aportar a la sociedad tu granito de arena, incluso crear puestos de trabajo para otras personas... ¡No lo dudes! Ponte manos a la obra y sigue leyendo para que mucho antes de acabar este libro, ya estés dándole vueltas a cómo vas a empezar a construir tu sueño.

Y ya que hemos hablado de los motivos: ¿por qué emprender?, también debemos plantearnos: ¿por qué queremos leer este libro? ¿Si no está escrito por ningún emprendedor millonario que salga en la revista *Forbes*? Ni por ningún gurú de alguna de las mejores escuelas de negocios, ni por nadie famoso que esté de actualidad... ¿Por qué entonces debo leer el libro que tengo en las manos? El motivo que puedo darte es que yo soy un tipo corriente que escribe para gente corriente. Para estas personas normales, sin carrera hecha en EEUU, ni tres másteres, ni ríos de dinero en el banco; para esas personas que no tienen un coeficiente intelectual superdotado ni un gran imperio empresarial heredado pero aun así, quieren tener una empresa propia y vivir felices, es para las que he escrito este libro.

Yo en todo lo que pueda quiero ayudar a todos esos futuros emprendedores aportándoles una herramienta basada en mi propia experiencia, en mi periplo como empresario, en mis aciertos pero también en mis errores, en toda una vida de un hombre corriente dedicada a emprender y que finalmente consiguió el sueño de ser feliz y aportar a la sociedad su granito de arena.

En este libro encontrarás un manual ordenado con todos los temas que has de tener en cuenta a la hora de abordar tu proyecto o mejorarlo, pero sin tecnicismos, contado a las claras, sin pelos en la lengua ni lenguaje enrevesado, un cúmulo de experiencias que comparto contigo, sugerencias y consejos basados en mis aventuras en el mundo del emprendedor para, al menos, intentar ayudarte en el inicio de los negocios y que consigas tú también ser uno más de los millones de emprendedores anónimos que vivimos felices con nuestro trabajo.

Si aún no lo tienes muy claro, no sabes si tu objetivo es montar tu propia empresa; si aún no has decidido qué hacer, cuál es tu futuro... Este libro espera que durante su lectura despierte en ti el cosquilleo que provoca la aventura de crear una empresa y puedas también sumarte a la enorme lista de emprendedores que sacan adelante a su país y a sus familias de una manera honrada.

1. ¿Por qué emprender?

1.1 La satisfacción personal: el mejor de los motivos

Uno de los motivos más recurrentes para que la gente corriente emprenda es este: «Quiero ser mi propio jefe». Si este es tu principal motivo, mal empezamos. Estamos muy equivocados, pensamos que los jefes viven muy bien y ganan mucho dinero, dos cosas que casi nunca se cumplen, incluso hay veces en las que el emprendedor acaba contratando

a alguien para que sea este otro «el jefe» porque ser empresario no significa que seas un buen gestor de personas o un buen director del trabajo diario. Valga como ejemplo el caso de Bill Gates quien contrató a un nuevo jefe para Microsoft, o de Pau García-Milá, que no es tan conocido como Bill Gates pero también ha creado su propia empresa, eyeOS, contratando a otra persona como jefe para que lleve el día a día de la empresa.

Ya que estoy animando a los nuevos emprendedores e intentando dejar las cosas bien claras desde el principio, creo que debo aportar un motivo importante para que tu proyecto se materialice en una empresa propia. En mi opinión, el mejor de los motivos, el más grande, no es el dinero sino la satisfacción: si piensas en la enorme satisfacción que sentirás al ver que algo que has creado funciona y lo hace bien; no dudes de que tienes en tu mano una de las claves del éxito que esperas.

Como dice un viejo refrán: «No hay peor gestión que la que no se hace». ¿Qué hubiera pasado si dos jóvenes estudiantes no hubieran intentado desarrollar un nuevo sistema operativo en el garaje de su casa o si el joven dependiente de camisas gallego no hubiera inventado un nuevo concepto para confeccionar la ropa y comercializarla de una manera diferente? No creo que Bill Gates o Amancio Ortega buscaran en los inicios de sus aventuras empresariales hacer grandes fortunas. Creo que debieron de sentirse muy satisfechos cuando vieron pronto que sus ideas funcionaban y la *caja* empezaba a sonar. Opino firmemente que fue eso y no otra cosa lo que les permitió continuar desarrollando su instinto empresarial y convertirse en lo que son ahora: dos de los hombres más valorados del mundo de los negocios.

Para estos hombres (al menos al inicio de sus actividades) la satisfacción de que sus pequeños negocios funcionaran fue, sin duda, la primera piedra de sus grandes imperios; después, crecer a velocidades insospechadas sólo fue fruto de su tino, de su ambición, de seguir apostando por ideas revolucionarias y, cómo no, de la suerte.

Motivos para emprender hay miles, pero objeciones para no emprender hay millones. Y como hay tantas objeciones, alguna tenía que ser la objeción líder, la más repetida, la objeción estrella. Sí, es la que estás pensando: «No tengo dinero para hacerlo», «no tengo el suficiente dinero para meterme en ello»... Sí, por fin ha salido, la objeción «dinero». Vamos a desmenuzar esta palabra que parece tan mágica. Pongámonos en el lado opuesto: cuántas veces nos llaman por tele-marketing para ofrecernos productos o servicios, y como no sabemos cómo quitárnoslos de encima, al final decimos algo que a los *call centers* les suena como un jarro de agua fría: «No tengo dinero». Casi seguro que la persona que responde que no tiene dinero, sí lo tiene pero diciendo esa respuesta se los quita de encima.

Muchas veces, la falta de dinero la suplen las ganas de empezar a desarrollar un negocio, una idea.

Cuando empecé con mi empresa actual tenía muy claro que el saldo que había en mi cuenta corriente era exactamente el mismo que puedan tener ahora millones de potenciales emprendedores que con suerte, puedan estar leyendo este libro: CERO.

Sin embargo, me busqué la vida y, como seguía viviendo en casa de mis padres y por ende tenía mis necesidades cubiertas, empecé a colaborar con una empresa de comunicación echándoles una mano en la parte comercial. Mi cometido en este trabajo por cuenta ajena era el de cerrar reuniones comerciales para la directora de la empresa. Pues bien, en lugar de darme un sueldo, me dejaban una mesa con teléfono y unas horas al día para que pudiera empezar a montar mi empresa ofreciendo los cursos que yo quería impartir.

Fue así, despacito pero sin pausa, como conseguí cerrar muchas visitas para mi jefa y además, empecé a vender los cursos de Atención al Cliente en las empresas a las que tenía acceso que impartía yo mismo y, con ello, obtenía mis ingresos.

En definitiva, que la falta de dinero es la objeción que sirve para todo, lo tengamos o no, pero he de decirte que no es razón para no comenzar a montar tu propia empresa. Si vamos a emprender, tenemos que adecuarnos al presupuesto que tengamos o podamos conseguir desde el primer minuto. Hay muchas maneras de empezar un proyecto sin tener disponible un montón de dinero.

La verdad es que lo único importante para un emprendedor es: QUERER EMPEZAR SU NEGOCIO.

2. Es necesario soñar, ¡pero con los pies en la tierra!

Lo primero que hay que tener muy claro es que el emprendedor o la emprendedora debe ser una persona con los ojos en el cielo y los pies en la tierra.

Sueños en la vida todos tenemos. Te voy a contar uno de los primeros que tuve como futuro empresario:

Cuando era tan sólo un niño, allá por los años 70, toda la familia nos íbamos a pasar el verano a Torrevieja, en el Levante español.

El caso es que en varias ocasiones, aquí y allá, cada vez que nos íbamos a Alicante, sobre todo cuando mis familiares se reunían con amigos, yo tenía la antena puesta en las conversaciones que en aquel momento desde luego no me incumbían pero que ya me interesaban. Oía muy a menudo el buen negocio que era tener propiedades en Torrevieja, la gran rentabilidad que esas propiedades proporcionaban a los arrendadores, con qué facilidad se llenaban los apartamentos de inquilinos, cuánto le gustaba a la gente Torrevieja... Tanto escuché esos comentarios que recuerdo mirar aquellos edificios llenos de veraneantes y pensar: «Algún día compraré un

montón de estas casas y las alquilaré durante todo el verano a familias como la mía».

Aún sonrío al recordarme en la playa, jugando con mis hermanos con el balón de plástico, y levantar la vista alguna vez hacia el paseo para decirme: «Cuando sea mayor, esos balcones llenos de toallas secando, de gente leyendo, de niños asomados aún en bañador, los alquilaré yo».

Supongo que ahora esperas que te diga que cumplí ese temprano sueño de emprendedor y que tengo alquiladas durante todo el año varias decenas de casas y apartamentos de lujo en primera línea de playa. Nada más lejos de la realidad. La vida no me ha llevado por esos derroteros, ni cuando crecí me sentí especialmente interesado en el negocio inmobiliario. No cumplí ese anhelo, no soy un gran propietario, sin embargo, sí soy propietario de un par de pisos en Madrid, propiedades que en lugar de tenerlas paradas, estropeándose y generando gastos, las tengo alquiladas a familias que disfrutan de ellas y me permiten mantenerlas en buen estado, además de algún pequeño sobrante que entra en el presupuesto familiar.

En definitiva: tener aquel sueño no significó ser su esclavo, sino ayudarme en mi vida real a gestionar mejor mis pequeñas inversiones.

Lo que quiero decir con este dulce recuerdo de niñez es que no debemos engañarnos ni partir de premisas equivocadas: llegar a ser un emprendedor y ser millonario, un tipo muy famoso, que la calle de tu pueblo o ciudad lleve tu nombre..., es tan difícil como llegar a ser jugador de fútbol profesional y jugar la Champions League: hay más de 3.000 millones de niños en el mundo soñando llegar a la cima; sin embargo, a ganar una fortuna nunca llegarán más de 50 de esos niños. Esto es un hecho innegable. Pero lo que también es cierto es que hay muchos futbolistas en el planeta que no están en esa liga pero viven bien, con un salario adecuado

y, sin duda, son felices. Estoy seguro de que todos soñaron con jugar algún día en la Liga de Campeones pero no haber llegado a hacerlo no significa ni mucho menos no haber conseguido el éxito, sino que ese anhelo de superación les ha llevado a ser buenos profesionales y vivir de aquello que les gusta.

Al emprendedor le pasa un poco lo mismo que al aspirante a estrella futbolística: tiene que soñar con jugar en las mejores ligas, es necesario que crea en su crecimiento, en su estrellato, ya que este tipo de pensamiento positivo es muy bueno para tener la fuerza e ilusión necesarias para enfrentarse a su aventura empresarial. Sin embargo, esos sueños no deben de ser más que un techo al que aspirar.

El objetivo de un emprendedor no ha de ser otro que el de hacer las cosas bien y ser feliz. Después, tal vez, pero sólo si le acompaña una excepcional suerte y con el pasar de los años, el empresario pueda llegar a tener el reconocimiento anhelado o una fortuna envidiable. Todo este éxito arrollador y mediático ha de tenerse ahí, en la caja de los sueños, como un *beneficio colateral* derivado del verdadero propósito: hacerlo lo mejor posible y tener una vida satisfactoria. Desgraciadamente es por este motivo, por no saber encajar bien la realidad de la vida y de la actividad empresarial, por el que hay muchos emprendedores que aun habiendo conseguido grandes cosas en su vida y entorno, se sienten frustrados y decepcionados. ¡Eso es una lástima! Hay que saber ser autocrítico y atajar tus errores pero también saber ver y disfrutar de los propios logros.

Una vez que hemos dejado las cosas bien claras, ahora que sabemos que es importante tener altas pretensiones y grandes sueños, pero que también debemos tener siempre presente que los pies han de estar bien firmes posados en el suelo, sólo nos queda hacer una cosa: EMPEZAR A TRABAJAR EN TU PROPIA EMPRESA.

3. El hombre o la mujer de acción se hace

¿Cuántas veces tenemos una idea de negocio, pasamos muchísimo tiempo dándole vueltas y vueltas, sopesando los pros y contras que surgirían al llevarla a cabo pero jamás empezamos a ponerla en funcionamiento? Suelen quedarse en eso: en abstractas, mejores o peores, pero siempre intangibles ideas. Tener imaginación está muy bien pero lo fundamental para nosotros, para las personas normales, los tipos corrientes como yo, es tener las ganas y la energía suficiente para coger el impulso necesario y echar a andar el proyecto que tenemos en mente; sin embargo, demasiadas veces no lo hacemos porque creemos no saber cómo abordarlo, no tener fondos suficientes o lo que es mucho peor: porque nos da reparo ser emprendedor.

No hay que tomarlo como una excusa pero es cierto que la sociedad en la que vivimos no nos ayuda demasiado para lanzarnos a emprender, ya que socialmente no se tiene un concepto real de quién es un emprendedor e incluso está mal visto: es frecuente escuchar sobre un empresario que es «un tío que se está forrando sin trabajar», «uno que vive muy bien porque tiene empresas», «ese que tiene un montón de empleados y él se dedica a meter las comilonas en los gastos de empresa», y comentarios similares. Todo esto lo escuchamos desde que somos pequeños y así vamos creciendo, con la equivocada idea sobre la persona que tiene su propia empresa.

Estarás de acuerdo en que la educación en cualquier ámbito juega un papel fundamental en nuestro crecimiento personal y profesional; partiendo de esta premisa, creo que la educación que les damos a nuestros hijos debe basarse en el esfuerzo/recompensa, cosa que tanto a corto como a largo plazo hará de ellos personas más autosuficientes, más resolutivas y desde luego más emprendedoras. Me atrevo a decir que probablemente serán mucho más felices.

La realidad actual es que cuando somos niños nos acostumbramos a pedir que nos compren lo que necesitamos: las chuches, nuestros juguetes, estupendas tardes en el cine y por si eso no fuera suficiente, nos colman de todos los caprichos que se nos ocurran. Un poco más adelante, cuando ya somos niños con cierta autonomía, pedimos que nos den una paga. Sí, es así como suena: tenemos 10 años y ya queremos tener un sueldo pero así, por nuestra cara bonita de niño inocente, sin dar nada a cambio. Sin embargo, tan inocentes no parece que seamos porque del término IPC (Índice de Precios al Consumo) aún no tenemos consciencia, aunque sí sabemos por la propia experiencia que cada año hay que pedir a nuestros padres un aumento de paga «porque la vida está muy cara».

No sé si te das cuenta del descaro que tenemos desde bien pequeños y lo cómodos que nos vamos haciendo año tras año. El caso es que con 18 años un niño puede llevar cobrando un buen salario durante años de sus padres sin haberlo invertido en ningún sitio, sino que gasta el 100% de sus ingresos porque sabe que pase lo que pase, siempre tendrá su paga. ¿El resultado? Nos convertimos en funcionarios desde bien pequeños, y casi todos arrastraremos esa mentalidad durante toda nuestra vida.

Según vamos creciendo todo lo que vamos a ver y escuchar cada vez que contemos a alguien que queremos emprender, serán frases como esta: «¡Estás loco! Con la que está cayendo, aguanta en tu trabajo. Hazte funcionario. Más vale lo malo conocido», etc., cosas que, la verdad, no nos pueden extrañar ya que estamos rodeados de una sociedad del «pensamiento del funcionariado» que no ayuda en nada a que nos decidamos a emprender un negocio.

Por todo lo anterior y para construir una sociedad que apoye a los futuros creadores de empleo, lo primero que debemos hacer, si queremos fomentar en nuestros hijos el pensamiento emprendedor es, sin duda alguna, suprimir las pagas. ¡Pagas fuera! O si damos pagas, que no todo sea para

gastar sino que el niño ahorre una parte para sus pequeños negocios e inversiones.

¿Un negocio para mi hijo? Sí, no hay que escandalizarse, no hablamos de explotación infantil. Hay cantidad de negocios que se pueden hacer desde muy jovencitos invirtiendo una parte de la paga percibida, o de los ahorros conseguidos: en el barrio, en nuestra urbanización, en el colegio, en nuestra calle, podemos empezar a vender pequeñas cosas a amigos, vecinos, etc., hay que aprovechar el momento y el lugar porque: ¿no puede un niño vender cromos, gusanos de seda, bonitas pulseras, CD viejos, juegos de la PlayStation, películas ya vistas, organizar fiestas de cumpleaños y miles y miles de cosas más? Fijémonos en lo que hacen nuestros niños, en su entorno, y veremos un sinfín de negocios que son posibles para que ellos, siempre que no sea una carga demasiado pesada para un chiquillo, vayan teniendo responsabilidades, aprendiendo el valor del dinero, desarrollando sus habilidades sociales, y adquiriendo experiencias vitales esenciales para desenvolverse en el mundo fuera del ámbito escolar. Un mundo al que algún día tendrán que enfrentarse sin nuestra ayuda.

Sobre este tema tengo que confesar que hablo con conocimiento de causa ya que desde pequeño me he ido *buscando las castañas* para conseguirme unos pequeños ingresos y así poder mantener mis caprichos. Puedo contar algunas de aquellas experiencias que, si bien no tenían la seriedad suficiente como para tomarlas como experiencia completamente útil en mis negocios posteriores, sí me ayudaron a despertar mi ingenio, mi capacidad de esfuerzo, la resolución de problemas y, sin lugar a dudas, el sentido de la responsabilidad:

Como muchas veces he contado en mi entorno privado, a los 9 años hice mi primera gran venta.

Corría el año 1974 y el Real Madrid acababa de fichar a Paul Breitner. Muchos no se acordarán de él por cuestiones de edad o porque no les gusta el fútbol,

así que aclaro que Breitner en aquel entonces era el Leo Messi del fútbol, basta decir para demostrar esto que ese mismo año había hecho campeona del mundo a la selección de su país, Alemania.

Pues bien, un domingo en el Rastro de Madrid, algo así como el gran mercado de las pulgas de la capital española, conseguí vender un cromo suyo a un muchacho que completaría toda su colección con esta última adquisición del astro alemán. Esta venta supuso mis primeras 25 pesetas. La emoción que sentí al cerrar aquella que fue mi primera venta hizo lo que muchos temían que pasara (sobre todo mis padres): que no me conformara con esa venta y buscara muchas, ¡pero muchas más!

Fue así como además de seguir con la compra y venta de cromos de fútbol, diversifiqué mi pequeño negocio desarrollando una nueva fábrica de venta de collares e imperdibles. En esta segunda actividad me dedicaba a comprar la mercancía en una antigua mercería de la céntrica calle Pontejos de Madrid para luego venderla en el colegio y los fines de semana en la Estación de Atocha.

Además, los sábados por la mañana, junto con uno de mis hermanos y un amigo, lavábamos coches en un garaje cercano a nuestra casa. Empezamos de la manera más sencilla: lavando el Mercedes del padre de mi amigo y tras unas semanas, conseguimos tener una basta y fiel clientela.

Así, con estas pequeñas y sencillas iniciativas pude crecer un poquito más para llegar por fin a tener un negocio tan fructífero que se convirtió en el pionero de un pequeño mercado: cada vez que había carreras de motos, mi hermano, dos amigos y yo montábamos unos puestos de bocadillos y refrescos en los alrededores del Circuito del Jarama.

Por aquel entonces, entre carrera y carrera los espectadores salían del circuito y aunque lo deseaban, no tenían nada que llevarse al estómago. Lo vimos claro: ¡Ahí estaba la oportunidad! Nos fue tan bien que en dos años ya teníamos mucha competencia: en el Circuito del Jarama había más de 15 puestos vendiendo comida; sin embargo, hemos de decir con orgullo que el nuestro era el más completo y variado, ofreciendo desde bocadillos y refrescos hasta postres, caramelos, tabaco, etc.

Todos aquellos pequeños proyectos provocaron en nosotros la curiosidad por los negocios y alentaron el gusanillo del emprendedor. Todos ellos desarrollados en un ambiente familiar en el que mi padre, funcionario de toda la vida, no tenía muy clara su conveniencia por lo que no pocas veces contamos con la inestimable ayuda de nuestra madre quien defendió siempre los pequeños negocios de sus hijos.

En definitiva, si ya desde niños hemos iniciado alguna actividad comercial, de ello sacaremos cosas mucho más importantes que la ganancia monetaria; pero si no lo hemos hecho y nos hemos gastado toda nuestra paga que tan amablemente nuestros padres nos han dado como subvención a fondo perdido, pues tampoco pasa nada. ¡No es obligatorio emprender desde niño! Aunque la mayoría de veces puede ayudar y mucho.

A cada paso te haces más fuerte

Son muchos los estudios que intentan analizar a los emprendedores. En ellos se busca saber cuál es el patrón: si uno se convierte en emprendedor porque lo lleva en la sangre o porque aprende con los años; si es una cosa que «viene de familia» o una forma de salir de dificultades personales o económicas. Sea cual sea nuestro motivo, el caso es que queremos hacerlo: vamos a emprender. Lo

tenemos decidido y hemos salvado todos los obstáculos de nuestro entorno, pero nuestra cabeza no para de dar vueltas al asunto y llega una pregunta que no nos habíamos hecho hasta ahora: ¿qué pasa si fracaso?

En este punto debemos parar a reflexionar y observar nuestro entorno. El fracaso de un emprendedor en nuestra sociedad está muy mal visto, al igual que ser despedido de un puesto de trabajo. Si uno no consigue la estabilidad y el éxito inmediatamente la gente lo rechaza, parece que se tiene una enfermedad, es motivo de compasión: «Mira, al pobre lo han despedido ¿qué va a hacer ahora? despedido... ¿quién lo va a contratar si ha sido despedido?». Lo mismo pasa con el fracaso del emprendedor o incluso es peor que el despido: «No vale ni para esto. Ha perdido lo poco que tenía. Lo mismo se tiene que poner a pedir. Ahora a vivir de sus padres...».

Cuando nos hagamos la pregunta ¿qué pasa si fracasamos?, tendremos que verlo como algo plausible, a veces muy posible, pero que sin duda alguna nos va a aportar un nuevo valor añadido: el aprendizaje de la experiencia.

Una persona que ha fracasado en un negocio tiene un gran valor en su currículum que no poseen muchas personas y que por desgracia en los países de habla hispana muy pocas veces se valora. Sin embargo no es así en Estados Unidos, donde un emprendedor que ha fracasado en su negocio es tomado como una persona con experiencia; como resultado, el apoyo financiero y estatal se multiplica. ¿Por qué? Sencillo, porque el empresario *fracasado* conoce perfectamente lo que es luchar para sacar un proyecto adelante, sabe los vericuetos legales y fiscales, ha sufrido en su propia carne el problema de fijar precios y controlar los costes, ha desarrollado habilidades comerciales y de liderazgo, ha pasado por la experiencia de contratar personal y la difícil tarea de despedir a algún trabajador e incluso, sabe cómo se cierra una empresa.

Pasarlo mal profesionalmente no hace otra cosa que convertirte en un empresario y una persona más fuerte. La experiencia adquirida te servirá para no volver a caer en los mismos errores en tus nuevos negocios o, si vuelves a trabajar para otra persona, te servirá para saber cómo son las cosas más allá de tu puesto en la empresa y mantener los pies en la tierra.

Contar un fracaso empresarial no tiene por qué ser algo triste, incluso todo lo contrario: puede cambiarte la vida de manera positiva.

Yo puedo contar que ya con varias empresas creadas desde hacía más de diez años, monté con unos socios una empresa en el año 2000 llamada Curso Express S.A. Sí, como su propio nombre indica era una empresa dedicada a crear cursos muy cortos sobre diversas temáticas que ayudarían a las personas a mejorar sus conocimientos y habilidades en el momento que creyeran necesitarlo.

Para crear esta empresa no reparamos en gastos, incluso la hicimos sociedad anónima, ¡nada más y nada menos!, ya que en aquellos tiempos y fruto de mi inexperiencia tenía mitificada la forma mercantil S.A. Para mí, una sociedad anónima era sinónimo de seriedad, firmeza y éxito. Hasta ese momento no había tenido más que sociedades limitadas. Más tarde me daría cuenta de que el estatus de una sociedad no está dado por su forma jurídica..., pero para ello tuve que pasar por esta aventura.

Constituimos la sociedad anónima y empezamos a desarrollar una plataforma virtual para impartir esos cursos exprés que diseñamos. Teníamos tantas ganas y tanta fe en el proyecto que no escatimamos ningún esfuerzo, ningún recurso. Los tres socios de la empresa (uno de mis hermanos, una especialista en pedagogía y nuevas tecnologías fichada para este proyecto y yo mismo) le dedicábamos todo el

tiempo que hiciera falta, incluyendo muchísimas sesiones nocturnas y bastantes fines de semana; sin embargo, este proyecto de formación por Internet no tuvo éxito.

Estábamos a finales del año 2000, momento en el que explotó la famosa «Burbuja de las puntocom» con la terrible consecuencia para nosotros de venirse abajo todo lo relacionado con Internet.

Tras unos meses de dificultad y confusión, el análisis de este fracaso fue positivo: nos sirvió para conocer el sector de la formación a través de Internet, lo que se denomina e-learning, para saber que hicimos cosas bien, como posicionarnos correctamente en nuestro mercado y ser pioneros en este mercado en España.

Además de haber conocido a una maravillosa mujer que primero fue socia en este proyecto y ahora es mi esposa y madre de mis hijos.

En este caso creo que podemos decir que... «lo que sucede, conviene».

Tras la exposición anterior debes entender que el miedo al fracaso no es un impedimento para emprender tu proyecto. Tienes que saber que la gente que está en la cima ha fracasado muchas veces, muchas, y la gente corriente no somos diferentes; pero también es cierto que casi siempre te vuelves a levantar con más fuerza y un mejor currículum que el que tenías antes del fracaso. Así que ahora y en el futuro, cuando te pongas a pensar en llevar a cabo tu proyecto, has de impedir con todas tus fuerzas que el miedo al fracaso te desanime a emprender porque el fracaso es doloroso, pero no es eterno.

Si has fracasado una vez significa que estás un paso más cerca de tu éxito.

3.1 Empezar con buen pie y sin mucho dinero

Cuando pensamos en empezar un negocio creemos que tenemos que dejarlo todo de lado y comenzar desde cero en casi todo: desde cero en nuestro nuevo negocio, desde cero en nuestros ingresos..., pero no desde cero en la necesidad de invertir, gastar dinero. Esto no tiene por qué ser así. Hay muchas fórmulas para empezar a trabajar en nuestro propio proyecto sin pegar un corte en seco en nuestras vidas, endeudarnos hasta los dientes y comenzar a sufrir una gran presión, muchas veces, innecesaria.

Aquí te presento algunas maneras de empezar tu negocio sin que necesariamente sea un cambio drástico y traumático en tu vida y en la de tu familia:

a. Empezar manteniendo mi actual puesto de trabajo.

Esta modalidad se llama *Pluriempleo Emprendedor*. Por un lado, sigo trabajando como asalariado y, por otro, soy emprendedor. No hay duda de que como no estás dedicado a tiempo completo al proyecto, hay que hacer un esfuerzo extra en tu vida diaria y posiblemente tendrás que incluir horas de tus fines de semana como nuevo horario laboral, pero esta forma de comenzar nos permite mantener una vía de ingresos fija evitando así la tensión de tener que conseguir un salario mensual con nuestra empresa recién constituida. Millones de emprendedores dejaron de llevar su proyecto a cabo por no valorar esta sencilla fórmula de trabajo.

b. Dedicar unas horas al día a una actividad con ingresos fijos.

Es decir, compatibilizar tu trabajo en el proyecto con otro trabajo más estable que te proporcione un sustento sin que te ocupe todas las horas laborales.

Puedo empezar mi nueva empresa pero dedicando un tanto por ciento de mi tiempo en un trabajo que me reporte

un ingreso económico para no ahogarme. Cada uno ha de estudiar su situación, teniendo en cuenta que no pasa nada si empiezo mi proyecto y para ello tengo que estar dando clases nocturnas en una academia, o trabajando los fines de semana en un bar, o conduciendo un taxi a media jornada... Todo ello sirve para tu propósito final: obtener los ingresos necesarios para vivir mientras montas tu empresa. Esto como comentamos anteriormente, soluciona la primera traba que la mayoría de las personas tienen para empezar: la falta de dinero.

c. Empezar sin gastar dinero.

Una última idea es que, en lugar de alquilar una primera oficina, incurrir en gastos de conexión a Internet, mobiliario, equipos informáticos, teléfono..., empecemos desde nuestra casa. Cientos de empresas han comenzado su aventura desde el cuarto de invitados, la sala de estar e incluso en el pasillo de muchos hogares.

La idea de empezar tu negocio compaginándolo con otra actividad, normalmente complementaria a lo que sabemos hacer y con la cual puedas cubrir tus necesidades, la he puesto en práctica varias veces.

Muy al inicio de mi carrera y, como ya he contado, para poder arrancar con la empresa haciendo las primeras ventas, trabajaba gratis en una empresa que me ofrecía los recursos necesarios: mesa, teléfono y contactos. Más adelante, y hasta que puede tener mi propia nómina, daba clases nocturnas en una escuela de marketing dos días a la semana: con este dinero cubría mis necesidades pudiendo dedicar el resto del tiempo a mi empresa.

Así estuve varios años, trabajando unas horas a la semana, cubriendo las necesidades y esforzándome el resto del tiempo en conseguir clientes hasta que poco a poco, se fue consolidando mi empresa, pude ponerme un sueldo fijo, y cobrar todos los meses.

Estas fórmulas que te propongo son ejemplos para que tu idea sea viable, para que estudies tu caso y busques una manera llevadera de poder lanzarte a tu aventura empresarial sin demasiados problemas porque insisto: **LO IMPORTANTE ES EMPEZAR.**

3.2 Sé creativo: ve en busca de tu suerte

Tal vez tu proyecto requiere de unas cifras de inversión considerables así que las fórmulas expuestas anteriormente no te son útiles: no hay problema, no lo veamos como una objeción para no llevar a cabo la empresa. Si este es nuestro caso, concentrémonos en cómo dar viabilidad a la idea, adecuándola a los recursos de dinero y tiempo que tenemos disponibles.

Si tu empresa necesita bastantes recursos para arrancar, debemos enfocar nuestros esfuerzos en trabajar con creatividad e innovación. Debemos dedicar tiempo a reflexionar y así poder prevenir todos los obstáculos posibles que nos vamos a encontrar en el camino.

Busquemos solos o acompañados ideas que nos hagan avanzar y que eviten que tiremos la toalla en esta fase tan inicial. Para ello, te recomiendo que realices una sencilla técnica empresarial denominada tormenta de ideas: llama a tus familiares, amigos o posibles socios, reúnelos y comenzad a decir espontáneamente todas las trabas que pensáis que van a amenazar al negocio. Verás que muchas de las ideas que van apareciendo son muy disparatadas, sin embargo, debes apuntarlas todas para más tarde analizar cada idea una a una. Posiblemente descubras que alguna de las locuras que has apuntado, dándole una vuelta no es tan loca. Este ejercicio es muy útil para estar preparado ante posibles problemas.

Es importante hacer las cosas con mucha calma, poco a poco. Tal vez, para llegar a donde queremos, a tener el

dinero suficiente para emprender ese gran proyecto tenemos que ir haciendo algunos negocios y proyectos más pequeños que nos vayan acercando a nuestro gran objetivo.

Una de las respuestas más repetidas entre la gente cuando se les pregunta por qué cree que a alguien le ha ido tan bien en su propia empresa es: «Ha tenido mucha suerte». Esto en cierta manera es verdad: para emprender y tener éxito hay que contar con el factor suerte, pero lejos de lo que la mayoría de las personas creen, la suerte aparece sólo si la estás buscando.

Al igual que no te puede tocar la lotería si no compras un décimo, no puedes tener éxito en tu proyecto empresarial si jamás lo empiezas. Es cierto que el fracaso está ahí pero al igual que en la vida no piensas que mañana te va a caer un piano en la cabeza y sigues saliendo a la calle, nunca debes pensar que tu negocio va a ser un fracaso antes si quiera de que haya nacido. Hay que tirarse a la piscina sin saber a ciencia cierta si hay poca o mucho agua, pero lo importante es no tener miedo porque piscina sí hay, y si hay piscina hay agua. ¿Cuánta? Depende de muchos factores pero en lo que se refiere al factor mentalidad emprendedora y ganas de tener tu negocio siempre está llena.

Pensar en positivo, en que las cosas van a ir bien, en que todo saldrá como planeas, te ayudará enormemente a conseguir lo que quieres y sortear los problemas que vayan apareciendo en tu camino.

CLAVES DEL ÉXITO EMPRENDEDOR

Quiénes son los verdaderos emprendedores

CLAVE 1: PARA EMPEZAR

Empieza. Pasa a la acción. No tengas miedo al fracaso.
Da el paso

¿CÓMO LO HAGO?

Empezando. Es lo que tienen en común todos los emprendedores, que no se quedaron con la idea y pasaron a la acción. Lo más importante es querer empezar tu negocio.

CLAVE 2: TEN CLARO EL OBJETIVO

No busques sólo ganar dinero. La satisfacción personal es el mejor de los motivos.

¿CÓMO LO HAGO?

Disfruta de tus logros diarios, de cómo avanzas, de las primeras ventas, de los primeros clientes...

CLAVE 3: QUE NADA TE PARE

No tener dinero no es una razón para dejar de lado tu empresa, busca soluciones para la falta de recursos económicos. Échale imaginación.

¿CÓMO LO HAGO?

- Empezar manteniendo mi actual puesto de trabajo.
- Dedicar unas horas al día a una actividad con ingresos fijos.
- Empezar sin gastar dinero.

CLAVE 4: ELIGE A TUS MAESTROS

No hagas mucho caso de los gurús.
Casi siempre te cuentan experiencias que les
han contado a ellos.

¿CÓMO LO HAGO?

Busca el consejo de pequeños empresarios, gente
corriente y anónima, cercana a ti que te puedan
contar cómo consiguieron salir adelante
en sus negocios.

