

Con **dummies junior** es más fácil

De 9 a 14 años



# Conviértete en un pequeño emprendedor

Monta tu propio  
**negocio**

**Adam Toren**  
**Matthew Toren**





**Conviértete  
en un pequeño  
emprendedor**



Edición publicada mediante acuerdo con Wiley Publishing, Inc.  
...For Dummies, el señor Dummy y los logos de Wiley Publishing, Inc. son marcas registradas  
utilizadas con licencia exclusiva de Wiley Publishing, Inc.

Título original: *Starting Your Own Business: Become an Entrepreneur!*

© Adam Toren y Matthew Toren, 2017

© de la traducción, Pilar Recuero, 2018

© Centro Libros PAFP, SLU, 2018

Grupo Planeta

Avda. Diagonal, 662-664

08034 – Barcelona

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web [www.conlicencia.com](http://www.conlicencia.com) o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

ISBN: 978-84-329-0411-0

Depósito legal: B.28.761-2017

Primera edición: enero de 2018

Preimpresión: gama, sl

Impresión: T. G. Soler

Impreso en España - *Printed in Spain*

[www.dummies.es](http://www.dummies.es)

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

# ÍNDICE

## **Introducción**

Acerca de este libro .....	3
Acerca de ti .....	4
Acerca de los iconos .....	4

## **Proyecto 1: Aspectos básicos**

¿Qué es el espíritu empresarial? .....	5
¿Qué tiene de formidable ser un empresario?.....	6
Libertad .....	7
Tiempo .....	8
Dinero .....	8
¿Por qué el espíritu empresarial no siempre es formidable?	9
Dinero .....	10
Tiempo .....	10
Libertad .....	11
Rasgos comunes de los empresarios de éxito .....	12
Formación .....	12
Personalidad .....	13
Actitud .....	14
Trabajar por cuenta ajena o tener tu propio negocio .....	16
Estabilidad .....	16
Seguridad .....	17

## **Proyecto 2: Encuentra tu gran idea**

Ideas para crear ideas .....	19
------------------------------	----

Prepárate para buscar ideas.....	20
Escribe hasta que te duela la mano.....	20
Mira el mundo que te rodea de manera distinta.....	22
Mira hacia el futuro.....	24
Piensa en lo que te encanta hacer.....	25
<b>Escoge la mejor idea.....</b>	<b>26</b>
Estudia los riesgos y las recompensas.....	27
Ten en cuenta los riesgos ocultos.....	29
Recompensas ocultas.....	29
Sopesa los pros y los contras.....	29
Escucha a tu instinto.....	30
¿Te emociona?.....	31
¿Qué dice esa vocecita en tu interior?.....	31
Escoge una idea ganadora.....	32

### **Proyecto 3: Diseña un plan**

<b>El propósito de un plan de negocio.....</b>	<b>33</b>
Quién lo va a ver.....	34
Qué debes contarles.....	35
<b>Empieza el plan de negocio.....</b>	<b>35</b>
<b>Establece el plan.....</b>	<b>36</b>
<b>Resumen: Qué, dónde, cuándo.....</b>	<b>37</b>
En qué consistirá el negocio.....	37
Producto frente a servicio.....	37
Inventario y horas.....	38
Lugar de venta de los productos o servicios.....	40
Puesto fijo o servicio a domicilio.....	40
Considera tu ubicación dentro del mercado.....	41
Cómo saber si es el momento de empezar.....	41
<b>Mercado: Quién, por qué y cómo.....</b>	<b>42</b>
Quién va a comprar tus productos.....	42

Edad, ubicación y otros aspectos demográficos .....	43
¿Dónde compran ahora los clientes? .....	44
Razones para que te elijan .....	45
Una ventaja exclusiva.....	46
Conoce al cliente.....	47
<b>¡Marketing! Comunica tus ventajas .....</b>	<b>49</b>
<b>Procesos: la puesta en marcha.....</b>	<b>51</b>
Recursos necesarios .....	51
Procesos.....	52

### ***Proyecto 4: Qué hacer con tu flamante plan de negocio nuevo***

<b>¡Está vivo! (es decir, es un documento “vivo”).....</b>	<b>54</b>
<b>Plan para el cambio .....</b>	<b>56</b>
Ejemplo 1: Dos cambios desafiantes.....	56
Ejemplo 2: Un cambio positivo.....	57
Prepárate para el cambio .....	58
<b>Tenlo siempre a mano y préstale atención .....</b>	<b>59</b>
<b>¿Cómo lo llevas? .....</b>	<b>59</b>

### ***Proyecto 5: Un presupuesto adecuado***

<b>Beneficios, costes y ventas .....</b>	<b>60</b>
Costes .....	61
Ventas.....	62
<b>Decide cuánto cobrar.....</b>	<b>62</b>
Competencia .....	62
Tus costes .....	64
No te olvides de tu tiempo.....	66
<b>Calcula los beneficios.....</b>	<b>67</b>
<b>No pierdas de vista el dinero .....</b>	<b>69</b>
Ingresos y gastos.....	69

Cómo administrar las ganancias.....	72
Reinvierte .....	73

### **Proyecto 6: Plan de marketing**

Promociona el negocio .....	74
Empieza con un plan de marketing .....	76
Paso 1: Encuentra tu mercado.....	76
Paso 2: Dirígete al público adecuado .....	80
Paso 3: Elige el tipo correcto de marketing.....	81
Sé creativo.....	82
¡Palabras que venden! .....	83

### **Proyecto 7: Proceso de venta**

Entrega de tu producto o servicio .....	85
Antes de la venta.....	86
La venta es una parte del trabajo.....	87
El significado del cierre .....	89
Cumple con tu oferta .....	86
Entrega calidad .....	91
Tiempo y promesas .....	93
Después de la venta .....	94
Da las gracias a los clientes .....	95
Seguimiento .....	96
Anticípate a los contratiempos imprevistos .....	98
Cuando algo no va bien .....	98
Sé optimista .....	99
Sé realista.....	101
Soluciona los problemas sobre la marcha.....	101
No pospongas .....	102
Descifra el problema y actúa .....	102
Actúa con destreza.....	103

Recuerda las necesidades de los clientes .....	104
Piensa qué es lo mejor para el negocio .....	105
<b>Proyecto 8: El mejor servicio</b>	
Sin un gran servicio, nada más importa .....	106
Servicio al cliente .....	107
¡El servicio al cliente es importante!.....	108
Por qué queremos a los clientes .....	109
Ponte en la piel de los clientes .....	110
El servicio al cliente es mucho más que amabilidad .....	111
Proporciona aquello que desean los clientes.....	112
Escucha las opiniones .....	112
Gestiona las quejas de los clientes .....	113
Mantén la calma .....	114
Convierte una queja en una victoria .....	116
<b>Unas palabras de ánimo</b> .....	117
<b>Glosario</b> .....	119
<i>Los autores</i> .....	121
<i>Dedicatoria</i> .....	123
<i>Agradecimientos</i> .....	124
<i>Agradecimientos del editor</i> .....	125



# PROYECTO 1

## Aspectos básicos



**Antes de lanzarte a emprender un negocio, es importante saber exactamente qué es el espíritu empresarial y si de verdad te interesa.**

¿Cuáles son las ventajas y desventajas de tener tu propio negocio frente a un trabajo como empleado? ¿Qué será lo que probablemente más te guste de ser empresario? ¿Cuáles pueden ser los retos a los que te enfrentes?

Este proyecto te ayudará a responder a estas preguntas y muchas más.

## **¿QUÉ ES EL ESPÍRITU EMPRESARIAL?**

El *espíritu empresarial* no es más que el hecho de ser un empresario, de hacer lo que hace un empresario, es decir, poseer un negocio propio. En principio, cualquier persona que posea un negocio puede llamarse empresario; sin embargo, los auténticos

## 6 Proyecto 1 Aspectos básicos

---

empresarios son los que inician un negocio por su cuenta, o con la ayuda de socios, y trabajan duro para desarrollarlo, un proceso del que, por lo general, suelen disfrutar.

Los empresarios no solo son los dueños de sus negocios: lo pasan bien creando y desarrollando empresas y muchos de ellos ponen en marcha varias a lo largo de su vida, algunas con más éxito que otras. No obstante, lo que distingue a un auténtico empresario es que nunca deja de intentarlo: se ilusiona con el éxito de su empresa y, si algo falla, lo considera una oportunidad para aprender y hacerlo mejor la próxima vez.

Ser empresario también significa tratar con gente que tiene opiniones distintas a las propias. Es muy probable que en tu viaje de emprendimiento encuentres a gente que no te ayude. Puede que tus padres, amigos u otras personas que conozcas se muestren reticentes o críticos. Sin embargo, recuerda que convertirte en empresario es algo que haces por ti, no por lo que otros puedan pensar. No permitas que nadie ni nada se interponga en tu camino.

### **¿QUÉ TIENE DE FORMIDABLE SER UN EMPRESARIO?**

Convertirse en empresario puede ser muy gratificante. De hecho, la mayoría de las personas que ha emprendido su propio negocio no quiere hacer ninguna otra cosa. Una vez que hayas experimentado el espíritu empresarial, puede que sea lo único a lo que te quieras dedicar profesionalmente.

En los siguientes apartados echamos un vistazo a las ventajas de ser un empresario y a alguno de los retos que probablemente tengas que afrontar en tu camino.

## Libertad

Si preguntas a los empresarios qué es lo que más les gusta de tener su propio negocio, la mayoría pondrá la libertad en primer lugar. ¿Qué significa *libertad* al hablar de espíritu empresarial? Es posible que hayas escuchado que la gente se refiere a sí misma como “su propio jefe” cuando habla de su negocio. Con eso quieren decir que uno, como iniciador y propietario de una empresa, es la única persona al mando. No hay un jefe ante el cual responder, como sí ocurre cuando se trabaja para otra persona.

Libertad puede significar también poder dedicarse a algo que divierte. Mucha gente se queja de sus trabajos, mientras que un empresario solo trabaja, teóricamente, en algo que le gusta y eso marca la diferencia en cuanto a la felicidad.

Por supuesto, disfrutar del trabajo no supone carecer de responsabilidades. Como veremos más adelante en este proyecto, no se trata de poder hacer lo que se quiera en cualquier momento. Serás un buen empresario si cuidas a los clientes y a todo aquel que trabaje para ti, y habrá obligaciones que deberás cumplir a diario.

Sin embargo, a diferencia de tener un empleo el tipo de libertad que conlleva tener un negocio propio es el que te permite trabajar las horas que prefieras, trabajar donde quieras y, con suerte, generar ingresos haciendo lo que te gusta. Un empresario no tiene que pedir permiso para almorzar con tranquilidad o dar explicaciones por llegar tarde.

**¿Qué crees que es lo mejor de tener tu propio negocio?**

---

---

---

---

## 8 Proyecto 1 Aspectos básicos

---

### Tiempo

Sin duda, iniciar un negocio conlleva mucho tiempo y trabajo duro. De hecho, puede que ocupe la mayor parte de tu tiempo libre; al menos al principio. Sin embargo, una gran ventaja de construir el propio negocio es que, a la larga, es posible que los amigos y la familia te echen una mano con gran parte del trabajo, lo que te permitirá una mayor dedicación a las cosas que te gustan.

Muchos empresarios de éxito son capaces de pasar mucho tiempo con sus familias, viajar por todo el mundo y reservar más tiempo para disfrutar de actividades importantes para ellos. Si te gusta navegar, practicar deportes o simplemente pasar el rato en la piscina, encontrar el éxito en el espíritu empresarial puede dar lugar a que encuentres más tiempo para usarlo como prefieras.

**Si pudieras decidir qué hacer con tu tiempo libre después de volver de la escuela y terminar los deberes, ¿qué dos o tres cosas elegirías hacer en ese momento?**

---

---

---

---

### Dinero

Una de las razones de que el espíritu empresarial merezca la pena es que puede ser muy gratificante en lo económico. Aunque no es frecuente, algunos empresarios, como Mark Zuckerberg (el creador de Facebook) y Bill Gates (el fundador de Microsoft), han llegado a convertirse en multimillonarios gracias al espíritu empresarial. Por supuesto, crear una empresa que puede cambiar el mundo no es fácil, pero sigue siendo cierto que una gran ventaja de iniciar un negocio propio es que puedes ganar mucho dinero.

Algunos empresarios crean empresas cuyos productos o servicios se venden muy bien y generan cuantiosos ingresos. Esto permite

a sus propietarios vivir muy bien del dinero que ganan con esa dedicación, y el negocio se convierte en su sustento para el resto de sus vidas. Otros empresarios construyen un negocio y luego lo venden, con frecuencia a una empresa mayor. La venta de una empresa puede suponer una gran suma de dinero, lo cual permite al empresario que la creó vivir cómodamente durante mucho tiempo.

Puesto que a la mayoría de los empresarios les gusta iniciar y crear negocios, a menudo utilizan el dinero de la venta de un negocio para empezar otro. A las personas que emprenden una empresa tras otra varias veces se las suele conocer como *empresarios en serie*. Disfrutan del dinero de los negocios que comienzan, pero lo que les mueve principalmente es la emoción de ponerlos en marcha, así como las ventajas que les proporcionan, tales como el tiempo y la libertad.

**Si tu negocio fuera bien, ¿en qué gastarías el dinero?  
Enumera dos o tres cosas que te gustaría comprar o hacer  
con el dinero extra:**

---

---

---

---

## **¿POR QUÉ EL ESPÍRITU EMPRESARIAL NO SIEMPRE ES FORMIDABLE?**

Llegados a este punto, lo de convertirse en empresario suena genial, ¿verdad? Así es, efectivamente. Tener un negocio propio tiene muchas ventajas, y eso empuja a mucha gente a convertirse en empresarios cada año. Sin embargo, como ocurre con todo, el proceso no siempre resulta fácil. Todos los empresarios se enfrentan a algunos retos, y es importante conocerlos.

## **Dinero**

Es cierto que la gente se enriquece poniendo en marcha un negocio propio. También es cierto que algunas personas pierden mucho dinero intentando crear una empresa que no llega a funcionar. Al empezar un negocio, un emprendedor casi siempre tiene que invertir algo de dinero para hacer que marche. Por otra parte, una vez que el negocio está montado y en funcionamiento, genera gastos que deben pagarse para mantenerlo.

Con una planificación adecuada, un empresario perspicaz puede evitar alguno de los riesgos derivados de abrir un negocio. No obstante, nadie puede adivinar el futuro y planificar todo lo que pueda suceder. Empezar un negocio siempre conlleva algún riesgo, que a veces puede suponer una pérdida de dinero.

Se emprenden cerca de 50 millones de negocios cada año en todo el mundo, aunque se conozca el riesgo de perder dinero. Para muchos, la perspectiva de ganar mucho dinero compensa con creces la posibilidad de perder otro tanto. Depende mucho de la disposición de un emprendedor a arriesgarse y de la confianza que tenga en el negocio.

**¿Cómo te sentirías si perdieras dinero con tu negocio?  
¿Volverías a intentarlo o abandonarías? ¿Por qué?**

---

---

---

---

## **Tiempo**

El tiempo es oro. Todos tenemos una cantidad de tiempo limitado cada día y es importante aprovecharlo de la mejor manera posible. Para la mayoría de los emprendedores, dedicar el tiempo libre a crear un negocio merece la pena cuando tiene éxito.

Para otros, el tiempo dedicado a iniciar y poner en funcionamiento una empresa resulta ser mucho más de lo que habían esperado. Cuando surgen retos inesperados, o incluso cuando el negocio tiene más éxito del planeado, muchos empresarios se sorprenden de la cantidad de tiempo que deben dedicarle.

Es importante encontrar un equilibrio entre las cosas que te gustan o necesitas hacer (pasar tiempo con la familia o los amigos, concentrarte en los estudios...) y el tiempo que te lleva ocuparte de tu negocio en expansión. Tu negocio puede ser muy importante para ti, y eso es fantástico; sin embargo, es probable que te canses bastante rápido de él si es tu único objetivo en la vida.

**¿Cuánto tiempo estás dispuesto a dedicar semanalmente a trabajar en tu nuevo negocio? ¿Qué harás si necesitas más tiempo?**

---

---

---

---

## **Libertad**

Espera, espera. ¿Cómo puede ser que la libertad aparezca en este apartado de aspectos “no formidables” del espíritu empresarial? Estamos de acuerdo en que la libertad es algo bastante formidable. Sin embargo, lo creas o no, no todo el mundo gestiona bien tener la libertad de hacer lo que quiera. Llevar un negocio propio exige tiempo y atención; y, puesto que nadie te dice qué hacer ni cuándo, también exige disciplina.

Los empresarios de éxito están automotivados y se centran en lo que hay que hacer sin que nadie los controle. Para muchos, sin embargo, puede ser un reto centrarse en lo que es necesario hacer, manteniendo la libertad de hacer lo que se quiera.

## 12 Proyecto 1 Aspectos básicos

---

Además, puesto que poseer un negocio puede absorber mucho tiempo, los empresarios suelen encontrarse con que, a pesar de poder hacer lo que quieran, el éxito de sus negocios depende de que aplacen las cosas que permite hacer la libertad total.

**¿Cómo te sientes cuando tienes deberes, pero lo que realmente quieres hacer es jugar con la consola o entretenerte con el teléfono o la tableta? ¿Cómo te centras en la tarea que es más importante?**

---

---

---

---

### **RASGOS COMUNES DE LOS EMPRESARIOS DE ÉXITO**

No todos los empresarios de éxito son iguales y sus orígenes son de lo más variopintos. Algunos de ellos crecieron con dinero mientras que otros eran muy pobres. Los hay que tienen padres que fueron empresarios, y otros que se educaron en familias en las que todos sus miembros se dedicaban a un trabajo tradicional. Por lo tanto, sin importar quién seas, puedes convertirte en un empresario de éxito.

A pesar de los orígenes diversos, aquellos que se convirtieron en grandes empresarios comparten algunos rasgos comunes. Conocer esas características y profundizar en esas áreas te ayudará a encontrar el éxito en el emprendimiento.

#### **Formación**

No importa a qué se haya dedicado tu familia en el pasado ni si tienes unos orígenes ricos o pobres; sin duda, tú puedes tener éxito. Sin embargo, aquellos que demuestran un deseo de aprender y saben apreciar el valor del trabajo duro tienen una



enorme ventaja. Una señal de que dispones de lo necesario para tener éxito es que estás leyendo este libro.

Hacer que tu objetivo en la vida sea seguir aprendiendo te ayudará en todo lo que hagas. Es lo que diferencia a las personas megaexitosas de las que luchan por sobrevivir. Es cierto que cuanto más sepas, más fácil te resultará lograr tus metas. Estar dispuesto a trabajar duro para conseguir lo que deseas es la segunda parte de esta "fórmula para el éxito". Por más conocimientos que tengas sobre un tema, si no utilizas ese conocimiento para luchar por tus objetivos, no te servirán de nada. Sea cual sea la formación que hayas recibido hasta ahora, a partir de ahora haz que tu voluntad de trabajar duro forme parte de ella.

## Personalidad

Si conoces a cien empresarios, te encontrarás con cien personalidades distintas. Al igual que la variedad de sus orígenes es muy amplia, sus personalidades también varían mucho. Los empresarios de éxito, sin embargo, comparten ciertos rasgos de personalidad.

En primer lugar, la mayoría de ellos se llevan bien con la gente. Es posible que sean tremendamente sociables, o no, pero cuando interactúan con otras personas son capaces de conectar con ellas y de agradecerles. Piensa en ello. Como propietario de un negocio, interactuarás con clientes, proveedores (la gente que te vende algo) y, en ocasiones, empleados. Si eres de los que se llevan bien con la gente (es decir, si conectas bien con los demás y resulta agradable y fácil trabajar contigo), te ayudará en todas tus relaciones.

Otro rasgo común de personalidad de los empresarios con éxito es que son gente positiva. Ser positivo significa ver lo bueno en la gente y en lo que te sucede cada día. Por ejemplo, es posible que escuches a mucha gente quejarse de los lunes, pero es poco probable que un empresario deteste el primer día de la semana.

En vez de eso, en cada nueva semana verá una oportunidad de aprender algo nuevo, lograr más cosas y dar otro paso hacia el éxito. Por otra parte, si un empresario sufre un fracaso de cualquier tipo, no le gustará —como a nadie—, pero una vez pasada la decepción, verá los fracasos como experiencias de aprendizaje que, a largo plazo, le ayudarán a mejorar.

### Actitud

Una actitud positiva es importante para tener éxito en cualquier cosa que hagas. En la escuela, en los deportes y en las amistades, tanto si te decides a ser un empresario como a trabajar para otro, tener una buena actitud te ayudará a alcanzar tus metas —y a disfrutar mientras tanto.

¿Qué significa tener una actitud positiva? Es tener un *enfoque orientado a la consecución de resultados* frente a la vida. Este enfoque significa que para ti todo es posible y que no vas a dejar que nadie ni nada te aparte del objetivo que es importante para ti. En lugar de dejar que las situaciones adversas te depriman, siempre les encuentras el lado positivo.

Si tienes una buena actitud, no te lamentas y no dejas las cosas para mañana. Haces lo que sea necesario con una sonrisa en la cara porque entiendes que cada tarea es una oportunidad de aprender y crecer —o una oportunidad de hacer algo más divertido y acabar rápidamente.

Para averiguar si el espíritu empresarial se ajusta a ti, completa el siguiente **questionario**.

### ¿El espíritu empresarial es algo que va contigo?

Rodea con un círculo cada una de las afirmaciones siguientes según sean verdaderas o falsas. A continuación, cuenta el número de afirmaciones marcadas como verdaderas y compara el resultado con la sección que hay al final del cuestionario.

1. **Dentro de mi grupo de amigos, soy un líder.**  
Verdadero                      Falso
2. **Me gusta averiguar cómo funcionan las cosas.**  
Verdadero                      Falso
3. **Cuando algo no me sale bien por primera vez, sigo intentándolo hasta que soy bueno en ello.**  
Verdadero                      Falso
4. **Disfruto compitiendo en deportes o juegos.**  
Verdadero                      Falso
5. **Me llevo bien con otros niños, profesores y padres.**  
Verdadero                      Falso
6. **Alguien de mi familia posee un negocio propio.**  
Verdadero                      Falso
7. **No me importa intentar algo nuevo, aunque no funcione.**  
Verdadero                      Falso
8. **Hago mis deberes y tareas domésticas sin que mis padres me lo tengan que recordar mucho.**  
Verdadero                      Falso
9. **Tengo una gran imaginación.**  
Verdadero                      Falso
10. **Cuando algo me importa, me niego a renunciar a ello.**  
Verdadero                      Falso

### ¿Cuántas has marcado como verdaderas?

**8-10** ¡Has nacido para emprender! Tienes lo que se necesita para ser un emprendedor y te va a gustar empezar y tener tu propio negocio. Lo mejor de todo es que tienes grandes posibilidades de tener éxito si mantienes el rumbo y te niegas a abandonar, aunque las cosas se pongan difíciles.

**5-7** Tienes lo necesario para ser un empresario de éxito. Lo más importante que debes recordar es seguir intentándolo, aunque no tengas ganas o no sea fácil. Sigue aprendiendo cosas sobre el espíritu empresarial, esfuérzate todo lo que puedas y lo harás bien.

**0-4** Puede parecer que tener tu propio negocio suponga un montón de trabajo o incluso que dé un poco de miedo. Pero no dejes que esto te impida seguir aprendiendo algo más sobre el emprendimiento y darle una oportunidad. Tal vez te sorprendas. Muchos empresarios de éxito empezaron pensando que nunca tendrían su propia empresa y terminaron haciéndolo muy bien.

## TRABAJAR POR CUENTA AJENA O TENER TU PROPIO NEGOCIO

A pesar de que este libro trata sobre el emprendimiento y animamos a la gente a tener su propio negocio, sabemos que no es lo adecuado para todo el mundo. Cada vía tiene sus ventajas e inconvenientes (ver la tabla 1-1).

**Tabla 1-1. ¿EMPRESARIO O EMPLEADO?**

Empresario	Empleado
Trabaja las horas que se fija	Trabaja las horas que le mandan
Es posible que no tenga un salario constante	Por lo general, recibe un salario regular
Responsable de todo el negocio	Responsable solo de su trabajo
Arriesga su propio dinero	No invierte su dinero personal
Puede contratar ayudantes (empleados) para realizar las tareas que no quiera hacer	Debe realizar el trabajo asignado

En los apartados siguientes se profundiza en un par de aspectos en los que mucha gente se fija a la hora de decidir si quiere trabajar para alguien o tener su propio negocio.

### Estabilidad

Cuando se trata de ganarse la vida, la *estabilidad* significa que exista una gran oportunidad de permanecer en el mismo trabajo un día tras otro. Supone no tener que preocuparse por si el empleo (o la empresa) desaparecerá en cualquier momento.

Cuando la gente tiene un trabajo, suele sentir que tiene estabilidad. Puede que trabajen para una empresa que funciona bien o sepan que su jefe está contento con su labor, por lo que no es probable que les echen. Sin embargo, incluso las compañías

más grandes reducen de vez en cuando el número de trabajadores y *despiden gente*, es decir, le dicen al trabajador que la empresa ya no necesita sus servicios. No es igual a que le echen a uno, pero el resultado es el mismo: el trabajador pierde su empleo.

Como empresario, tienes más control sobre la estabilidad de tu trabajo. Si eres listo y buscas las tendencias en tu ámbito de trabajo, planificas y no pierdes el norte, puedes reducir en gran medida el riesgo de que tu empresa cierre. La posibilidad existe, no obstante, por lo que iniciar un negocio supone un riesgo, el mismo que conlleva tener un empleo.

Lo que nos gusta de tener un negocio propio es que, incluso si te va mal y cierras, puedes empezar uno nuevo partiendo de todo lo que has aprendido con el anterior. Si te echan o te despiden de un empleo, es posible que tardes mucho en encontrar otro, y tu futuro va a estar en manos de alguien que puede o no contratarte.

## Seguridad

Hablar de *seguridad* en el trabajo tiene que ver con la estabilidad, aunque se centra más en el dinero que se gana. Cuando tienes un empleo, recibes un salario de tu empleador y normalmente sabes con exactitud cuánto te van a pagar y en qué fecha. La gente suele sentirse segura con esta situación porque pueden hacer planes y administrar su dinero. Piensan que saben lo que les depara el futuro, lo cual les produce sensación de seguridad.

No obstante, ¿recuerdas lo que hemos dicho antes sobre la estabilidad? Lo mismo vale para la seguridad: no siempre sabes con certeza que mañana tendrás un empleo y, si pierdes el trabajo, pierdes el sueldo. El emprendimiento puede ser más aterrador que un empleo, sobre todo, si eres adulto y tienes una familia a tu cargo. Hasta que tu negocio no tenga cierto recorrido y sea estable, es posible que no recibas un flujo constante de dinero —o que no recibas nada en absoluto—. Es ese riesgo a no

## 18 Proyecto 1 Aspectos básicos

---

hacerlo bien lo que en realidad lleva a muchos empresarios a tener éxito. Los auténticos emprendedores creen que el futuro está en sus manos y que ellos crean su propia seguridad trabajando duro y centrándose en sus objetivos.

Por supuesto, siendo tan joven, no tienes la preocupación de mantener una familia o un empleo, lo que hace que incluso sea más divertido iniciar un negocio. Significa también que tienes mucho tiempo para probar ideas diferentes hasta encontrar la que funcione mejor.

**Enumera tres razones por las que te gustaría convertirte en empresario.**

---

---

---

---