

Prólogo

En un mundo tan complejo y cambiante como el actual los analistas toman como referencia el modelo de desarrollo que han seguido los países nórdicos puesto que presentan la virtualidad de haber sido capaces de compatibilizar estados de bienestar generosos con elevados niveles de competitividad. Una de las claves de la consecución de este logro radica en que estos países han sido capaces de impulsar el “emprendedurismo” privado, creador de puestos de trabajo y generador de rentas. Desgraciadamente en nuestro país la cultura emprendedora es relativamente reciente y los libros en los que se aborda esta temática escasean.

En las aulas universitarias se imparten asignaturas, cursos y seminarios sobre emprendimiento pero con un excesivo énfasis en la perspectiva teórica siendo excepcionales las ocasiones en las que se hacen alusiones a casos particulares reales que puedan servir como referente. En esta obra los autores contribuyen a llenar este hueco puesto que se recogen toda una serie de experiencias exitosas de personas que han emprendido por su cuenta su propia idea de negocio. Las casuísticas presentadas son muy heterogéneas de manera que cada lector puede encontrar el tipo de experiencia con la que se pueda sentir identificado y extraer lecciones que le puedan ayudar en su camino hacia el autoempleo. Los autores dan un paso adicional al plantear una serie de pautas extraídas de las experiencias que han ido conociendo para conseguir trabajar para uno mismo. Adicionalmente, muestran la existencia de “minas de oro” a las que cada uno de los lectores puede tratar de acceder.



300 días de vacaciones al año: el autoempleo del siglo XXI

El libro puede ser útil no solo para estudiantes y profesionales, sino también para aquellas personas que tengan inquietud por estos temas y deseen encontrar una “hoja de ruta” que les lleve a alcanzar el éxito a través del autoempleo.

José Ángel Aznar Sánchez
Profesor Titular del Departamento de Economía y Empresa
Universidad de Almería



Una experiencia de vida

“Si nos preguntaran cuál es nuestra misión en la vida, probablemente ofreceríamos un sinfín de argumentos sobre proyectos; sobre la coherencia entre lo que sentimos, pensamos o hacemos y, sobre todo, sobre el deseo de lograr el éxito en todas las áreas posibles. ¿Y si nos dijeran que el camino se hará tortuoso y con un cóctel emocional inesperado? Quizás nos lo pensaríamos un poco más.

Nací en una familia humilde; donde para seguir adelante, cada uno teníamos que remar mucho. Aprendí que la constancia cuesta y que hay momentos donde la paciencia se pone a prueba. También que, si quieres avanzar, hay que moverse. Y que como reza un famoso lema del ámbito deportivo: “No pain, no gain” (sin esfuerzo no hay ganancia).

Pero sobre todo, que más allá del currículum profesional, está el humano.

Así, cada día me recuerdo de dónde vengo y que con el equipaje que tenga hoy, hacer lo mejor que esté en mi mano.

Recuerdo la primera reunión con un alcalde donde me dijo: “Puedes organizar las actividades que quieras, pero el presupuesto para ellas es cero”. Así es que, tocaba agudizar el ingenio. Decidí comunicarme con las mayores empresas del país para lograr patrocinio en las actividades deportivas de pequeñas localidades. Por aquel entonces, no había redes sociales e incluso Internet era un recurso escaso. Así es que acudía al supermercado a anotar las direcciones que venían en una lata de conservas o en una botella de refresco, para poder contactar.



Leía revistas de empresa y trataba de conocer los gustos de los empresarios y la política de la empresa. El tipo de carta respuesta que recibía de una empresa me permitía imaginar el camino de la comunicación que podría haber hecho la petición y así, poder adaptar el mensaje en futuros contactos.

Nos encontramos en una carrera por ser diferentes, pero en el camino nos olvidamos de aquello que nos hace iguales. Deseamos el éxito rápido y con el esfuerzo mínimo. Incluso parece que nos cuesta digerir las conquistas de los demás porque nuestros avances se basan en la comparación con los demás. Y olvidamos a veces, que cada uno de nosotros somos héroes de nuestras vidas. Que es increíble cómo hemos conseguido llegar hasta aquí y la cantidad de cosas que hemos aprendido.

Nuestros padres nos enseñaron que estudiar = trabajar. La incertidumbre de nuestro entorno nos está enseñando que esta relación de igualdad entre estos dos factores adopta múltiples significados y que es necesario desaprender este “programa” para podernos adaptar mejor a una realidad líquida.

Todos tenemos talentos, aquello con lo que nos brillan los ojos, donde el tiempo se detiene cuando hablamos de ello, donde logramos conectar nuestros conocimientos, habilidades y experiencias con el plano emocional. El hecho de que puedas dedicarle un tiempo, ya es un privilegio y que puedas vivir de ello, lo sería aún más. Pero que no poder dedicarte a lo que te gusta, no es ni mucho menos, un fracaso. Tan solo un hito en el camino para seguir adelante.

Aprendí que cuando nos ponemos en los zapatos de una persona de éxito, vemos que en el fondo son personas normales que intentan salir adelante en la conquista de sus sueños con la mochila de experiencias y conocimientos que dispone. Que los pensamientos son poderosos y que marcan las líneas de nuestros caminos. Y que, en ocasiones, lo inesperado es lo que marca uno de los senderos importantes de la vida.



Nuestra presencia online es también parte de nuestra vida. Un simple blog, una cuenta de Twitter o de LinkedIn; pueden convertirse en lugares de encuentro con otras personas. Que el balance del día lo marca más aquello que has intentado sembrar que los resultados obtenidos, porque las conquistas no solo dependen de ti y además pueden llegar en el momento menos esperado.

Cuando descubres que las personas te asocian a palabras como marketing, deporte, emprendimiento, gestión de personas, emociones o coaching; te das cuenta que más allá de un dato, esa es tu propia marca. En ese momento te das cuenta de la importancia de agradecer a todas esas personas que han formado parte de ese espejo y que han ayudado a definirte”.

Dicho texto fue escrito por el Dr. Alberto Blázquez Manzano. Doctor en Ciencias del Deporte. Premio Extraordinario en su Tesis Doctoral 2012. Coordinador de diversas publicaciones como “Marketing deportivo en 13 historias” o “Aprendizaje cooperativo a través de las TICs”.

Blog: <http://albertoblazquezmanzano.blogspot.com.es>;
Twitter: @Dr_Blazquez





¿Cómo leer este libro?

Estimado lector, durante la lectura de este libro vamos a recorrer un largo y emocionante camino juntos. Por ello, nos vamos a tomar la libertad de tutearle con la intención de generar un ambiente más amigable y distendido en la obra.

Si existiera la carrera universitaria “ser empresario desde cero, sin tener experiencia” todo lo que vas a leer en esta obra sería el contenido que se estudiaría durante varios años. Gracias a tu interés en convertirte en uno de ellos, tienes este libro en tus manos. Para que no desaproveches la ocasión de alcanzar el éxito, te indicamos las siguientes sugerencias sobre cómo leer este libro:

1. Si realmente quieres sacarle partido a este libro, y, por tanto, ser el dueño de tu vida, el gestor de tu calendario; sería recomendable que poseyeras un impetuoso afán por aprender. Si lees este libro sin intención de formarte y prepararte para una nueva vida de éxitos, lo sentimos, pero no lo conseguirás.
2. Este libro no es una novela. Es un manual lleno de teorías y reflexiones que te ayudarán a entender cómo funcionan las personas de éxito y cómo usar esta habilidad para conducir tu vida a él. Es un manual complejo, por lo cual, no se trata exclusivamente de ojear las páginas. Usa un subrayador, lee el libro junto con un cuaderno de anotaciones y escribe cualquier cosa que te impacte o llame la atención. Una novela la puedes leer en una semana. Este libro se lee interiorizando conceptos, para ello, léelo tranquilamente anotando en un documento todo lo que te llame la atención. Haz tu propio resumen si quieres exprimir todo el contenido del libro y asimilarlo.





3. Cuando leas alguna teoría desconocida hasta el momento, no la dejes simplemente pasar, y reflexiona sobre cuándo puedes emplear el elemento que estás leyendo. Piensa en qué momento de tu vida o de tus proyectos puedes incluir esta nueva habilidad presentada.
4. No dejes que entre lectura y lectura pase mucho tiempo. Intenta leer a menudo, para no perder el hilo de la misma. A su vez, lee este libro un mínimo de dos veces. Aunque no parezca excesivamente largo, tiene demasiada información y una segunda revisión siempre te ayudará a completar lo que en la primera se te pase por alto.
5. Este libro no es solamente informativo. Se tratan hábitos, seguramente nuevos en tu vida con los que obtendrás mejores resultados en tus proyectos. Aplica estos procedimientos, para interiorizarlos, sino los olvidarás rápidamente.
6. Sería recomendable a la vez que lees atentamente las pautas y consejos de este libro, tener un “mentor”. Si no dispones de una persona que te forme, compara cada punto tratado en este libro con alguna persona de éxito que se halle en tu entorno más o menos cercano. En definitiva, fíjate en una persona de referencia, para comprobar y corroborar en la práctica todo lo que este libro trata a nivel teórico.
7. Uno de los principios más importantes del camino al éxito es la auto-crítica. No hagas la vista gorda ante tus fallos. Analiza los errores que cometes y sé tú mismo quien se dé cuenta del camino que debías haber elegido para haberlo ejecutado de manera correcta, para así corregirlos y acertar en la siguiente oportunidad.



“La vida no debería ser un viaje hacia la tumba con la intención de llegar a salvo con un cuerpo bonito y bien conservado, sino más bien llegar derrapando de lado, entre una nube de humo, completamente desgastado y destrozado, y proclamar en voz alta: ¡Uf! ¡Vaya viajecito!”.

HUNTER S. THOMPSON,
periodista y escritor estadounidense

“Dispones únicamente de esta vida. ¿En qué la vas a invertir? ¿Disculpándote? ¿Arrepintiéndote? ¿Preguntándote? ¿Odiándote? ¿Haciendo dieta? ¿Vas a ir detrás de gente a la que no le importas? Sé valiente. Cree en ti. Haz aquello que te apasiona. Toma riesgos. Dispones únicamente de una vida. Hazte sentir orgulloso de ti”.

BEARDSLEY JONES

“Gasta tu dinero y solo estarás sin dinero, pero gasta tu tiempo y habrás perdido parte de tu vida”.

MICHAEL LEBOEUF,
escritor de “business” estadounidense y
profesor de la Universidad de New Orleans.

“¿Amas la vida? Entonces no malgastes el tiempo, porque ese es el material de que está hecha la vida”.

BENJAMIN FRANKLIN,
político, científico e inventor estadounidense.
Se le considera uno de los
Padres Fundadores de los EE.UU.





CAPÍTULO 1. CONTEXTO SOCIOECONÓMICO





“Nacen para estudiar, estudian para trabajar, trabajan para morir; estaban muertos desde un principio”.

GONZALO ARANGO,
escritor, poeta y periodista colombiano

Con motivo de los últimos años de crisis, en los que la economía y la sociedad española llevan inmersos, se han puesto de moda entre la ciudadanía todas las palabras del campo semántico del verbo “emprender”, hecho consecuente como vía de escape a la dificultad de encontrar un trabajo digno. Sin embargo, a pesar de ser cada vez más conocida y usada, muy poca gente conoce la definición “total” de lo que significa y conlleva este término.

La razón fundamental de que no se conozca de manera íntegra lo que rodea a este concepto, tanto para jóvenes emprendedores españoles, como para empresarios de la talla mundial de Leopoldo Fernández, único empresario del mundo en llevar a dos empresas al IBEX 35 (*Telepizza* y *Jazztel*), en palabras extraídas de diversas entrevistas mientras promocionaba su libro *“Apunta a la luna y llegarás a las estrellas”*, es clara: *“En España no se educa para emprender”*. *“En España existe muy buena formación universitaria pero no existe nada de formación para emprendedores”*. La formación específica en las últimas décadas para emprender en España, en la vía pública, ha sido escasa y no se explica con criterio lo que significa la “actividad emprendedora”. Por este motivo, es por el que se observan los siguientes resultados extraídos de diferentes análisis y estudios realizados por diversas compañías e instituciones españolas durante el transcurso de esta última crisis.



Un estudio de 2014 sobre la *Inserción Laboral de los Estudiantes Universitarios* realizado por el Ministerio de Educación, la Seguridad Social, el INE y la conferencia de Consejos Sociales de las universidades españolas, refleja claramente que emprender está totalmente “enfrentado” con ser titulado universitario, puesto que, ante 190.000 titulados universitarios graduados en el curso 2009-2010 solo un 10% de los recién titulados está ocupado como autónomo cuatro años después de haber finalizado los estudios superiores. Esta cifra decrece hasta un 7% si se trata del año posterior al término de la carrera académica. Otro dato negativo extraído de este mismo informe es que solamente el 64,4% de los jóvenes españoles que acabó sus estudios cuatro años antes tiene empleo, teniendo únicamente la mitad de estos un cargo en consonancia a su titulación.

Otro estudio, *El libro blanco de la actividad emprendedora en España*, esta vez de la Fundación Príncipe de Girona realizado por la Escuela de Negocios ESADE en la que participaron más de 7.000 jóvenes españoles en el año 2010 nos aporta más datos adversos para la cultura emprendedora en nuestro país, comparándola con otros países como EE.UU., Finlandia, Noruega o Francia.

Uno de los resultados más llamativos que concluye el estudio es la pésima autoconfianza que tenemos los españoles. La sociedad española piensa que los fenómenos que nos suceden a lo largo de nuestras vidas están en gran medida determinados por factores externos a uno mismo, es decir, que influye mucho, entre otras causas, la suerte. Es por ello, que se registran datos tan negativos y llamativos en este estudio, como que, en España existe una mayor aversión al riesgo que en los países del entorno (se toma hasta tres veces menos riesgo que los estadounidenses); existe mayor miedo al fracaso que en el resto de países, y a su vez nos consideramos poco creativos y somos muy poco optimistas (solo el 25% se muestra así de cara al futuro). La solución para mejorar esta confianza es tomar el mando de tu vida, siendo tú el dueño de tus actos.



Otros datos que merece la pena destacar de este estudio son los siguientes:

- El autoempleo es la opción preferida por el 40% de las personas residentes en España, por el 51% en Francia y el 55% en Estados Unidos, lo que hace referencia a la “comodidad” de los jóvenes españoles en encontrar un empleo asalariado en buena parte por la tradición cultural llevada a cabo en la educación de la juventud a la que se avasalla con la necesidad de encontrar trabajo seguro, y en la medida de lo posible, fijo y estable. Aún cuando el 40% tiene preferencias por el autoempleo, solo el 5,1% lo lleva a cabo.
- Solo 4 de cada 10 emprendedores lo hacen por oportunidad, siendo la tasa más baja del entorno; lo que evidencia la poca predisposición para emprender que existe entre la juventud española. Se emprende más por necesidad que por oportunidad.

Teniendo en cuenta otra reseña que nos aporta este informe, en la que se refleja que el 50% de los emprendedores españoles tiene entre 18 y 34 años; adquiere aún mayor importancia si cabe en esta franja de edad, el tema central de este libro, que no es otro que la preparación integral para el autoempleo y la gestión propia del tiempo, desarrollando un equilibrio entre el tiempo libre y los ingresos. Siendo el máximo exponente de esta filosofía alcanzar la libertad financiera, siendo capaz de generar todos tus ingresos de forma pasiva siendo suficientes para financiar tu vida.

Para comparar los datos de este estudio, que incluye la mayoría de países europeos, con países de América Latina, presentamos los resultados del Global Entrepreneurship Monitor GEM 2013, estudio realizado en 69 países de todo el planeta. Ecuador obtuvo un Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) del 36%, siendo el líder destacado; seguido de Chile (24,3%) y Colombia (23,7%).

En el mismo estudio, realizado en 2014 en 73 países de todos los continentes, se observa que Uruguay, Perú y Chile son los tres países

con más tasa de emprendimiento por oportunidad (y no por necesidad) de América Latina. Esto refleja que las actividades emprendedoras realizadas en estos territorios se deben a vislumbrar por parte de sus emprendedores, oportunidades que van apareciendo en sus respectivos mercados, más allá del emprendimiento por pura necesidad que se realiza en casos donde no hay más alternativa de trabajo que el autoempleo. Los emprendedores por oportunidad reflejan el “afán” cultural del territorio por iniciar actividades emprendedoras.

Ante esta carencia de educación y formación para emprendedores en España, y en comparación con lo que ocurre en otros países, se observa que hay relación directa entre un mayor porcentaje de emprendedores y la existencia de preparación específica. En España, la mayor parte de los jóvenes que se decide a crear su propio proyecto es familia directa o cercana de otros autoempleados. Por tanto, se puede decir que, es más potente y efectiva de cara a montar un negocio la formación cultural transmitida de padres empresarios a sus hijos, que la formación transmitida por profesores universitarios a alumnos. La definición de cultura que hizo *Hofstede* en 1980 responde al “conjunto de comportamientos estándar, transmitidos socialmente, que se expresan a través de valores, normas, actitudes, hábitos, procesos cognitivos, interpretación de símbolos, ideas y reacciones”. En el mundo de la empresa, la experiencia transmitida de generación en generación es suficiente para que un individuo tenga la confianza necesaria en sí mismo para no entender el acto de emprender como algo irracional. Muchos de estos empresarios, que ejercen de “maestros” con sus familiares, no están formados académicamente (de acuerdo al nuevo estudio de *Approved Index*, un 30% de los 100 hombres y mujeres más ricos del mundo no disponen de título universitario), y, aun así, con el simple hecho de la transmisión de su experiencia es suficiente para eliminar los miedos y prejuicios, ayudando así, a que sus descendientes “se lancen” en la creación de nuevos proyectos. Como veremos más adelante, el simple hecho de pertenecer a una familia empresaria o pasar gran parte de tu tiempo rodeado de gente emprendedora hace que asimiles como algo “normal” esta disciplina y no la veas como el resto de la sociedad hace, como algo totalmente descabellado. Esta manera de transmitir