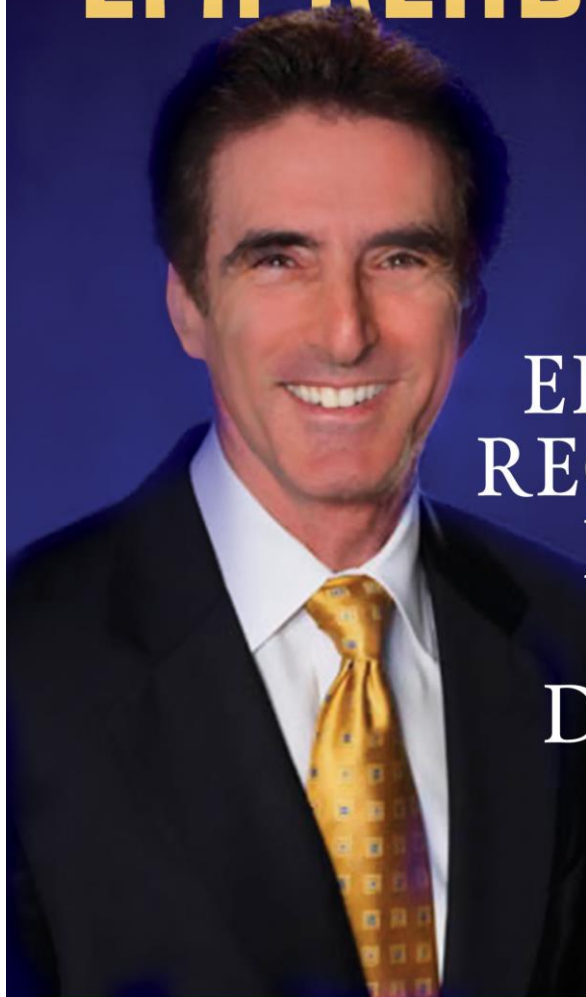


# TÚ QUIERES SER UN **EMPRENDEDOR**



EL ÉXITO  
REQUIERE  
DE MÁS  
QUE  
DE SÓLO  
UNA  
BUENA  
IDEA

JEFF STOLLER *J.D. MBA, MBT*

“Tú quieres ser un Emprendedor” es una guía para nuevos y futuros emprendedores. Es importante entender que emprender un nuevo negocio es mucho más que una gran idea o que un sueño. Es algo que requiere mercadotecnia, finanzas, leyes, producción, contaduría, y todo lo que compone los cimientos de cualquier negocio. Tendrás que sortear dificultades, superar obstáculos y resolver problemas que tendrán poco que ver con tu idea, a menos que simplemente le vendas tu idea a alguien más. Sea tu sueño un nuevo restaurante o un widget nuevo, tendrás que lidiar con contratos, licencias, trabajo, y una gama completa de temas en los que no habías pensado antes.

“Tú quieres ser un Emprendedor” no te da todas las respuestas. Te dará algunas de ellas, pero lo más importante es que te dará una visión mas amplia de los temas que serán importantes y las preguntas que deben hacerse. Este libro habrá logrado su propósito si cuando te enfrentes a un problema recuerdas que en el leíste algo sobre dicho problema, y porque hiciste las preguntas que te ayudaron a evitar un problema grande.

Escribí “Tú quieres ser un Emprendedor” como resultado de las experiencias de dos de mis carreras. Como estudiante y como catedrático de finanzas y leyes, vi que los temas son ordenados en cajas. Ésta clase es de mercadotecnia, aquélla clase es de finanzas, y esta otra clase es de leyes. La realidad es que esas áreas convergen en muchos puntos, y lo que te ayuda a tomar mejores decisiones es la habilidad para ver todas esas áreas juntas como un gran todo. La otra experiencia que inspiró este libro fue mi firma de consultoría, a donde gente con diferentes ideas venía a verme para que los guiara y la mayoría tenía poca idea de lo que significaba iniciar un negocio, más allá de soñar con ello. Al escucharlos contarme su visión y sus experiencias hablando con abogados y contadores, llegué a la conclusión de que si alguien va a ir detrás de su sueño, y probablemente dejar la seguridad de su empleo, necesitan conocer como es el proceso. Con el debido respeto hacia los abogados y contadores, pero el simple hecho de consultarles no necesariamente funciona a favor del emprendedor. Este libro es para ti, el emprendedor, la persona con quien comienza cada nueva idea, cada nuevo producto, y cada nuevo concepto; ya seas Bill Gates, quien fundó Microsoft, o seas Annie Brodsky, fundadora de Annie’s Home-Made Lemonade.

Por su experiencia profesional como abogado, contador y catedrático de finanzas de la Universidad del Sur de California (USC), y por su trabajo en el campo de la hospitalidad y del entretenimiento, Jeff Stoller es un reconocido experto en emprendedurismo y gestión de marcas. Habiendo trabajado con marcas de renombre, incluyendo los Rolling Stones y la Warner Brothers, la firma de consultoría de Stoller ha ayudado a docenas de compañías desde las etapas de arranque hasta la de crecimiento.

Seleccionado como uno de los 20 mejores catedráticos de la Escuela de Negocios de la USC, Jeff ha participado como ponente en diferentes paneles, ferias de negocios y conferencias, además de haber contribuido como autor en numerosas publicaciones. Si deseas que se presente en tu evento o frente a tu grupo, por favor escribe a [info@youwanttobeanentrepreneur.com](mailto:info@youwanttobeanentrepreneur.com)

TÚ QUIERES SER UN  
**EMPRENDEDOR**



# TÚ QUIERES SER UN EMPRENDEDOR

*El éxito requiere de más que de sólo una buena  
idea*

Por

**Jeff Stoller**  
JD, MBA, MBT

Publicado por 321 Bayshore Investments, Inc.  
1717 N Bayshore Drive, Penthouse A56  
Miami, FL 33132 USA 1-866-653-4245  
[info@321bayshoreinvestments.com](mailto:info@321bayshoreinvestments.com)

©2015 321 Bayshore Investments, Inc. Todos los derechos reservados. Impreso en los Estados Unidos de Norteamérica. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, almacenada o transmitida en manera alguna ni por ningún medio, ya sea electrónico, mecánico, foto copiable, reproductor o de cualquier otro tipo sin la autorización del autor.

Cada año, decenas de miles de personas en todo el mundo se embarcan en el sueño de iniciar su propio negocio. Es una fuerza que nos lleva a muchos de nosotros a dejar nuestro empleo, a dejar la seguridad y los llamados caminos *tradicionales*. A pesar de que muchos fracasan, lo que nos motiva cada día son las historias de éxito como la de la cosita que alguien fabricó en su cocina y vendió un millón de unidades, o la app que a alguien se le ocurrió en la regadera y que se vendió por millones de dólares.

La mayoría de los emprendedores entran en una de estas categorías:

- Pueden ser gente de ventas que creen haber encontrado lo último en el país, o que sencillamente piensan que les irá mejor por su cuenta que trabajando para o con alguien más.
- Pueden ser inventores que piensan haber inventado “la mejor ratonera”.
- Pueden simplemente estar aburridos con lo que sea que estén haciendo, ya sea como abogado o como ama de casa, y buscan algo más satisfactorio.
- Son entonces personas que siempre han tenido una idea y que sencillamente no saben cómo llevarla a cabo.

Por todas las razones para iniciar un negocio, deberíamos felicitar a estas personas. ¿Por qué entonces tantas de ellas fracasan? La respuesta es que algo faltó en la ecuación que hace exitoso a un negocio. El elemento faltante pudo haber sido una evaluación adecuada de los méritos de la idea o de la ubicación, una evaluación realista de las habilidades o de la personalidad del ejecutivo(s), capital adecuado, conocimiento apropiado del mercado, buen personal, entre otros. O, pudo haber sido algo que no tiene que ver con el emprendedor y sobre

lo cual el emprendedor no tiene control, como pueden ser la mala suerte o un momento inadecuado.

Existen cientos o tal vez miles de libros sobre negocios – perspectivas generales, opiniones sobre esto, estadísticas sobre aquello. Entonces, ¿por qué deberías leer éste libro?

Antes de contestar esa pregunta, es importante que sepas algo sobre mí. Soy abogado, contador, consultor y catedrático. También soy un emprendedor. He iniciado mis propios negocios. He tenido éxito y he fracasado. El consejo de este libro no viene de alguien que nunca ha tenido la experiencia o es completamente académico, sino de alguien que lo ha vivido en todos sentidos. En ocasiones en que recibimos consejos, especialmente de un profesional, nuestro instinto responde que “Él no sabe por lo que estoy pasando, y nunca ha hecho esto”. Por ende, es probable que no confiemos en el consejo o que no le demos el crédito que debiéramos. Para ser justos con muchos muy buenos abogados, contadores y consultores, ellos pueden estar en lo cierto aunque no precisamente hayan hecho lo que tú estás haciendo. Aun así, yo he estado ahí, he experimentado muchas de las altas y bajas descritas en este libro, y cometido alguno de los errores sobre los que te advierto.

Regresando a la pregunta ¿Por qué deberías leer este libro?

Cualquier libro que diga tener “todas las respuestas” es, siendo amable, inexacto y engañoso. Ningún libro tiene todas las respuestas. Pero este libro tiene muchas de las preguntas que necesitas hacer, y para las que necesitas respuestas.

Ningún autor está exactamente en tus zapatos. Tu situación, tus antecedentes, tus ideas y tu intelecto son únicos –y lo que funciona para alguien puede no funcionar para ti, y viceversa. Este libro no te va a decir cómo llevar tu negocio o que te involucres en una ideología específica sobre la forma en que yo creo que debes operar. Pero este libro sí te dará información y conocimiento para ayudarte a elegir por ti mismo, y en caso de que sí obtengas consejos de los profesionales, podrás

entenderlos y evaluarlos mejor; para que no seas como ciertas personas quienes llevan el coche al mecánico, ahí les describen el problema usando un aparatito y estas personas tratan de aparentar que saben de lo que se les está hablando cuando en realidad piensan que les da igual.

Considera todos los libros que un estudiante de licenciatura en negocios o de maestría en administración de empresas lee durante sus estudios... y aún así no tiene todas las respuestas. (Puede pensar que las tiene cuando se gradúa, pero pronto aprenderá que no es así.) Lo que esos libros y cursos logran es poner a los estudiantes en una mejor posición para descubrir las respuestas en cuanto enfrenten un grupo específico de hechos. Este libro no pretende llevarte a esa misma posición, pero te dará una ventaja respecto a quienes simplemente se adentran en lo desconocido sin tener idea de lo que están haciendo.

Como emprendedor, lo que contribuye a la creación y realización de tu sueño son tu inspiración y tu voluntad. La mejor manera de usar el tiempo es desarrollando e implementando tus ideas mientras que otros pueden ayudarte con las respuestas que te ayudarán en tu tarea.

Deberías leer ese libro si deseas ayuda para comenzar el proceso, para comunicar mejor tus ideas y para conocer las preguntas que deben atenderse. Deberías leer este libro si deseas información básica que te ayude a entender mejor los retos que enfrentarás y a reconocer situaciones donde necesitarás hacer preguntas a alguien. Ya que nadie puede tener todas las respuestas, estarás al menos en una *mejor* posición si conoces muchas de las preguntas.

Finalmente, aunque este libro esté escrito desde el punto de vista de negocios en los Estados Unidos referente a leyes y regulaciones, los principios son aplicables técnicamente en cualquier lugar y las reglas específicas que se mencionen probablemente tendrán un equivalente en el país en que estés leyendo el libro.

## A CONTINUACIÓN SE PRESENTAN ALGUNOS EXTRACTOS DE “TU QUIERES SER UN EMPRENDEDOR”

Para algunas personas, la aventura emprendedora es guiada por un talento especial. Si eres un ingeniero de cohetes, crearías un negocio en el campo de la tecnología. Si eres un cocinero, arrancarías un restaurante o algún negocio relacionado con comida.

Para otras personas, es una idea surgida de la necesidad (“la necesidad es la madre de la creatividad”) sin importar las habilidades del pasado del emprendedor. Que la necesidad sea *real* o *imaginaria* es otro asunto.

Tiene lógica iniciar algo dentro de tu campo de talento. La mayoría de los emprendedores se sorprenden, y a menudo decepcionan de lo involucrados que están en aspectos de negocios no relacionados con lo que disfrutaban y conocen.

Ser un emprendedor tiene muchas ventajas y desventajas. COMO SEA QUE TE PERCIBAS A TI MISMO, RECUERDA QUE SER UN EMPRENDEDOR AFECTA A QUIENES TE RODEAN Y A SUS VIDAS – POSITIVA Y NEGATIVAMENTE. Es un acto de equilibrio e involucra opciones que tienes que elegir – tal vez junto con tu familia – cuidadosamente.

¿Qué es un plan de negocios? Es un documento que aclara en tu mente y comunica a otros:

- (a) lo que quieres hacer;
- (b) como planeas hacerlo y lo que conlleva en términos de recursos humanos, dinero y otros recursos, y
- (c) lo que esperas sean los resultados y la razón.

Pudieras encontrar que aunque tu idea es buena, el costo de llevar tu mensaje es prohibitivo. Por otro lado, no importa cuanta publicidad haga tu competidor, pudieras encontrar el nicho que esté disponible para que tú lo explotes. Pudieras también usar su publicidad para ayudarte.

Las cuestiones de responsabilidad que se discuten a continuación no son del tipo que surge durante el transcurso normal del negocio, como las contractuales y las garantías. Estas son responsabilidades que surgen cuando algo sale mal.

Debes saber las capacidades que necesitarás, así como las fortalezas y debilidades de la gente con que cuentas. Esto te ayudará a saber las áreas que faltan por cubrir.

**NO LO OLVIDES: EL PLAN DE NEGOCIOS SE ESCRIBE PARA DIFERENTES GRUPOS DE PERSONAS E INSTITUCIONES.** Podrías presentar tu plan a un inversionista o prestador al mismo tiempo y cada uno tendrá sus propios esquemas de acuerdos con los que se sienta cómodo. Pudieras desear adaptar la



estructura de tu propuesta para el grupo para quien hagas la presentación. Por ejemplo, no le presentes la inversión del capital a quien solamente presta dinero, y no vayas a una sociedad de capital de riesgo esperando tasas de préstamo tan competitivas como las de los bancos.

**Definición:** Un propietario único es un negocio cuyo dueño es una persona. Desde el punto de vista práctico, el dueño pudiera separar su vida privada de su negocio; pero desde la perspectiva legal no hay distinción entre ambas. No hay otros dueños del negocio.

**Definición:** Un corporativo es una entidad legal separada de sus dueños, no importa cuántos sean. Cada estado emite un estatuto para una corporación, lo que le da un estatus legal de “persona” con los mismos derechos de tener propiedades, demandar y ser demandado como persona.

**Podrías preguntarte por qué debes saber sobre contabilidad.** Hay mucho software para contabilidad, como *QuickBooks*, que facilitan la tarea de *teneduría de libros*. Pero cualquiera que haya visto programas de televisión como “*Shark Tank*” o “*Dragon’s Den*”, sabe que los inversionistas esperan que los emprendedores estén muy familiarizados con sus propias finanzas, y contabilidad es la forma en que obtienes información para tomar decisiones y para analizar desempeño. Además, entender los cimientos de nuestro sistema contable te ayudará a entender mejor los estados financieros que usarás y la forma en que otras personas verán tu negocio.

Al contrario del Balance General, donde se ve lo que debes y te deben en un momento específico, el Estado de Resultados refleja el ingreso que has ganado y lo que cuesta la operación durante un cierto periodo de tiempo, sea un mes o un año.

El capital es lo que tú, como emprendedor, obtendrás por tu capital de inversión. No importa lo optimista que estés acerca de las oportunidades del nuevo negocio, cualquiera – tu o inversionistas externos, que invierta capital en el negocio debe entender que esta inversión podría perderse. No te tiene que gustar pero debes entender que puede pasar.

Las siguientes son algunas formas típicas de capital:

**Conoce tus derechos, pero siempre considera las implicaciones prácticas de ejercerlos – lo que te costará en tiempo, esfuerzo, dinero y reputación.**

En los Estados Unidos tenemos leyes federales y estatales. Muchos países solamente tienen un nivel de leyes. Entonces, para reducir o eliminar conflictos potenciales y confusiones, un grupo de reglas adoptadas por todos los estados de la Unión Americana (excepto Luisiana) se llama el Código de Comercio Uniforme (UCC, por sus siglas en inglés). Luisiana no lo necesita porque su ley comercial estaba ya establecida y otros países no la necesitan porque no tienen leyes estatales y federales (o su equivalente a “estado”) como en los Estados Unidos. El UCC fue adoptada para tener un grupo de reglas estándar que facilitarían el comercio interestatal. Si el UCC o algo parecido, las reglas diferentes de cada estado crearían un horrible problema de comunicación, malentendidos y demandas.

Hay varios tipos de contrato, no es importante que memorices los nombres pero sí que recuerdes que todos son contratos.

Una de los pensamientos más escalofriantes de crear una nueva idea es que alguien se la robe. Aunque se no puede proteger a la mayoría de las ideas de negocio nuevas, el gobierno federal ha creado varios medios para proteger ideas y productos.

Revisemos lo que este libro no trata de hacer:

- No te da *todas las respuestas*.
- No te dice que te conviertas en emprendedor.
- No te dice como lleves tu negocio

Lo que este libro trata de hacer es darte alguna información fundamental para ayudarte a tomar mejores decisiones y para hacer mejores preguntas.