economíanegocios

Las burbujas emprendedoras pueden ser muy peligrosas porque hacen que muchas personas se metan en un abismo por no calcular bien sus riesgos. Emprender un negocio es una opción más y debemos analizarla con perspectiva global

El análisis del experto por Juan Martínez de Salinas*

MINDANDI/FREEPIK.ES

¿Cómo no has montado una empresa?

Hemos vivido una época en la que parecía que todo el mundo debía o tenía que emprender un negocio. Las burbujas emprendedoras pueden ser muy peligrosas, hacen que muchas personas se metan en un abismo por no calcular bien sus riesgos. Tengo cada vez más claro que emprender un negocio es una opción más y debemos analizarla con perspectiva global.

Del mundo del emprendimiento, debemos aprender que emprender no solo es montar un negocio, sino que es algo que hacemos todos los días en todos los ámbitos de nuestras vidas, a veces de forma acertada, otras no. Es algo que sabemos cuando pasa un tiempo. Todo lo que acometemos en nuestras vidas profesionales conlleva un riesgo. Es imposible tener todo controlado. Es preferible arrepentirse de aquello que se intentó que lamentarnos por no lanzarnos a desarrollar algo en nuestra vida. Todos nos llevaremos decepciones, nos dirán que no, fracasaremos en el primer intento y veremos qué otras cosas no salen. Esto es la vida en sí misma. Debemos potenciar la cultura del esfuerzo. Para conseguir un sí es posible que tengamos muchos «ahora no es el momento». Esto no significa que no tengas talento, sino que hay que seguir intentándolo y llamar a otras puertas.

Primordial para emprender un negocio es tener una idea que habrá que desarrollar, darle forma y comenzar a visualizarla. No olvides que una idea sin ejecutarla o materializarla, se queda en un sueño que se evapora rápidamente. Va bien pedir consejo a personas que vean tu idea con objetividad. Además, debes plantearte qué sabes tú de ese negocio o actividad. Creo que es necesario conocer la actividad sobre la que llevas idea de montar tu negocio para tener mayor posibilidad de éxito.

Hay muchos organismos que podrán asesorarnos para poner en orden nuestra idea. Debemos asumir que ellos te acompañan y no están para hacer tu trabajo de campo. Asume que debes ser el protagonista de tu negocio.

Habrá que valorar desde el principio la viabilidad de tu idea como negocio real. A veces lo tenemos idealizado. No olvides tener claro cómo vas a ganar dinero con ese negocio, qué clientes potenciales estarán dispuestos a pagar por lo que ofreces, qué hueco tiene un negocio como el tuyo en la zona geográfica en la que se centre y qué planes alternativos tienes para solventar las pegas que aparezcan. Lo realmente difícil no es montar un negocio sino mantenerlo en el tiempo.

Tienes que cuantificar cuánto dinero mínimo necesitas para lanzar tu negocio con garantías de funcionamiento. Luego debes de analizar si dispones de ese dinero o no. Si no lo tienes, deberás barajar diferentes opciones de conseguirlo. La inversión de tu capital tendrás que analizarla con frialdad, dejarte un remanente por si las cosas no salen como estaban previstas. Suele ser habitual entre emprendedores haber invertido todo lo que tenían, dejándoles sin maniobra alguna si las cosas fallan. A veces podemos empezar un negocio con mucho menos de lo que pensamos para probar cómo encaja realmente en el mercado actual. Si ves que cuaja puedes proceder a acometer las siguientes fases de tu negocio.

Debes sopesar todas las posibles formas jurídicas para constituir tu negocio. En esto influye si te embarcas solo o vas acompañado por más personas. Si emprendes con otras personas, es recomendable hablar todo de forma clara, sin dejar en el aire comentar qué pasará si no os va bien. Por muy amigos que seáis, en los negocios, sois socios. Debéis saber diferenciar. Hablar clarifica muchos disgustos que pueden surgir por dar determinadas cosas por hechas. Igualmente, debéis ser conscientes de que, por muy bueno que sea tu negocio, deberéis estar al 150% desde el principio para conseguir que sea rentable. Esto supone dar prioridad a tu negocio y meter muchas horas, por lo que tu entorno personal debe ser conocedor.

Grupos de interés

Busca alianzas con otras personas que estén emprendiendo, es decir, haced intercambio de servicios, 'yo te ayudo con la facturación si a cambio me ayudas tú con el marketing'. Es una forma de reducir costes y de generar sinergias. Debes de tener muy claras las ventajas de tu producto y servicio. Además, es vital que tengáis bien definido el público que necesitará o estará dispuesto a compraros. Esto supone interactuar previamente con ese grupo de interés, utilizarlos para probar vuestro producto o servicio. Es una forma de acometer mejoras previas al lanzamiento.

Nadie dijo que emprender un negocio fuese fácil, es una filosofía de vida. Esta muy guay ser tu propio jefe y marcarte tus horarios, aunque también, si no trabajas un día o no vendes durante una temporada, tus ingresos se resentirán y tendrás que buscar la mejor solución. Es decir, tienes más libertad pero viene acompañada de mucha más responsabilidad. No todo el mundo lanza un negocio exitoso de millones de euros. Muchos son los que consiguen vivir de su negocio y disfrutar mucho con lo que hacen. No todo fluye por sí solo, sino que conlleva mucho trabajo, esfuerzo y pasión.

**Especialista en gestión y desarrollo de las personas*

El asesor laboral

Enrique García Tomás

Evitar fraudes en el trabajo de autónomos

Los trabajadores autónomos que en 2018 cotizaban, además de por las contingencias generales, por las de accidentes de trabajo y enfermedad profesional, habrán visto disminuida su cuota a final de enero pasado, en especial aquellos cuya actividad es una de las consideradas de riesgo de accidente (por ejemplo construcción o transporte); y más aun si también cotizaban por la prestación de cese en la actividad, ya que les ha subido el 0,70 el porcentaje de las contingencias generales pero se les han suprimido los demás, teniendo derecho igualmente a las prestaciones por las que venían cotizando.

Al establecer esa ventaja para los autónomos respecto al coste de los trabajadores por cuenta ajena, el Gobierno teme que los empresarios puedan dar de baja a trabajadores de su plantilla para contratarlos como autónomos para hacer el mismo trabajo y así ahorrarse gastos y responsabilidades. Por lo cual, desde el 1 de enero, ha introducido en la Ley sobre Infracciones y Sanciones en el Orden Social una infracción grave para el caso de comunicar la baja en un régimen de la Seguridad Social de trabajadores por cuenta ajena pese a que continúen la misma actividad laboral o mantengan idéntica prestación de servicios, sirviéndose de un alta indebida en un régimen de trabajadores por cuenta propia. A estos efectos se considerará una infracción por cada uno de los trabajadores afectados y tal infracción se sanciona con la multa de 3.126 a 6.250 euros en su grado mínimo; con 6.251 a 8000 euros en su grados medio; y con 8.001 a 10.000 euros en su grado máximo.

No parece probable que empresarios y trabajadores puedan llegar a esa connivencia, máxime cuando posiblemente alguno de los trabajadores en disposición de poder hacer ese cambio, lo son por cuenta ajena merced a una intervención inspectora. Además la infracción no es fácil de detectar, lo cual no ocurriría si se impusiera a los empresarios que contraten trabajadores autónomos algunas de las obligaciones que el artículo 42 del Estatuto de los Trabajadores establece para las subcontratas. Por ejemplo, la de comunicar las contrataciones de trabajadores autónomos a la Tesorería General de la Seguridad Social, pues un trabajador por cuenta propia no tiene que informar de sus clientes, y con lo legislado no es fácil saber si las empresas hacen el fraude que se intenta evitar.

egt@garciatomasyasociados.es