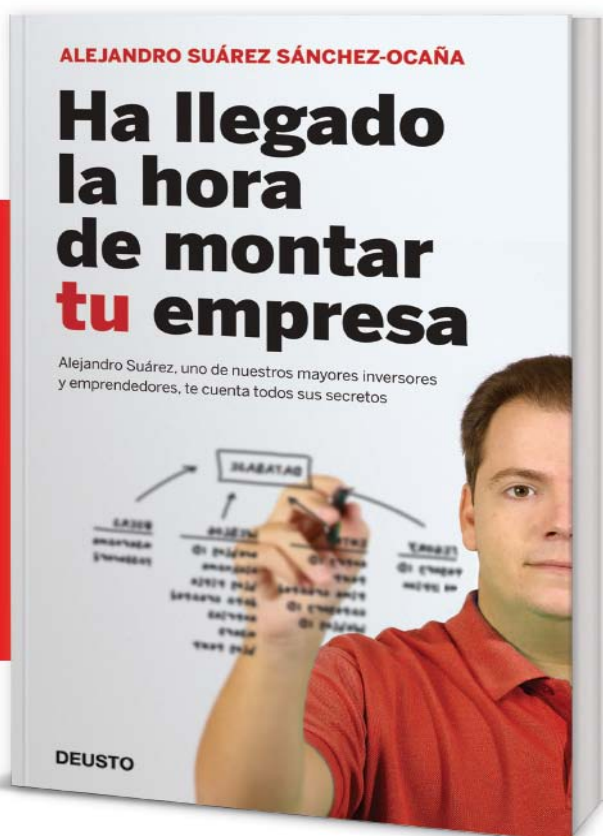


DEUSTO

# Ha llegado la hora de montar tu empresa

de Alejandro Suárez Sánchez-Ocaña



**Alejandro Suárez,  
uno de nuestros  
mayores inversores  
y emprendedores,  
te cuenta todos  
sus secretos**

**¿A qué esperas  
para montar  
tu empresa?**

Sello editorial: **EDICIONES DEUSTO**

Fecha de publicación: 11/01/2011

224 páginas

ISBN: 978-84-234-2794-9

Código: 10000996

Formato: 15 x 23 cm.

Encuadernación: Rústica con solapas.

### Algunas frases del libro:

- La Universidad española ha dejado de ser una fábrica de mileuristas para convertirse en una fábrica de parados. Y los datos no engañan.
- España es uno de los países de la OCDE con mayor tasa de paro juvenil. Más de un 14% de nuestros jóvenes simplemente ni estudia ni trabaja. La tristemente famosa generación ni-ni.
- Fracasa temprano; es el primer paso para tener éxito rápidamente.
- Encontrarte sin empleo es una circunstancia como otra cualquiera y, por tanto, puede ser un estímulo interesante para que decidas montar tu empresa. Pero no es suficiente, No se trata de un intento más de “hacer algo” o de “dar en el blanco. Piensa bien si eso es lo que de verdad quieres y si estás preparado.
- El hecho de estar en paro tiene una consecuencia positiva: puedes capitalizar la prestación de desempleo en un único pago para que sea el principal inversor de tu proyecto. Se trata de transformar al emprendedor por necesidad en emprendedor por oportunidad.
- Aprovecha las oportunidades que te ofrezca la Administración, pero no cuentes con ellas.
- Uno de los mayores enemigos de la cultura emprendedora del país... ¡son las madres! Sí, efectivamente, esas madres que plantean dudas por miedo a que sus vástagos abandonen su zona de seguridad.
- Los emprendedores deben creer en sí mismos, en sus capacidades; deben estar convencidos de que es el momento y, entonces, dar el salto y partir a buscar su idea, que en ocasiones ni es original, ni muy diferente a muchas otras, ni hará que le concedan un premio a la innovación.
- En España nadie habla del fracaso; es una palabra tabú y eso un error. Analizar el fracaso es clave en la vida de cualquier empresario y todos los empresarios de éxito han fracasado en alguna ocasión.
- Los business angels son una figura imprescindible para capitalizaciones medias de compañías, a las que los bancos no responden y que tampoco atienden las sociedades de capital riesgo.

- Es necesario cambiar la visión que la sociedad tiene del empresario. En España, el empresario despierta toda suerte de recelos ... se le ve como un personaje huraño que intentará pagar lo mínimo para exigir lo máximo sin asumir nunca sus responsabilidades.
- Si algo se puede decir del empresario español es que es valiente, pues desarrolla su negocio en un ambiente socialmente hostil.
- En el mundo de la empresa el único fracaso es el miedo a intentarlo.
- La Universidad española era una fábrica de mileuristas, y ahora es simplemente una fábrica de parados.
- Nuestra sociedad nos educa para ser hombres grises, producidos en serie que no tienen más opción que trabajar por cuenta ajena.
- Las ayudas del ICO han sido una de las grandes tomaduras de pelo al empresariado español.
- En España somos grandes montadores de empresas, pero de boquilla. Todo el mundo tiene una gran idea que contarte entre cervezas. Pocos se ponen a ello.
- La sociedad en España no tolera el fracaso, tras caer pocos lo intentan. Los anglosajones no toleran que no haya fracaso, si no has fracasado no eres un proyecto de empresario completo.
- Las ayudas públicas han mejorado, sobre todo a la innovación, pero la mitad de la mitad que se anuncia. Si de verdad quieres ayudas públicas no montes una empresa; hazte director de cine.

### **Conceptos tratados en el libro:**

- Ser emprendedor: se nace o se hace
- Porqué hay tan pocos emprendedores en España
- Quién emprende más: las mujeres o los hombres
- ¿Hay una edad para emprender?
- Motivo o motivación: dos razones muy distintas para crear una empresa
- Pasión y capacidad de sufrimiento como claves de éxito.
- El fracaso como escuela
- El verdadero valor de una buena idea

- Innovar sobre lo que ya existe
- Crear una empresa en España ¿Un camino lleno de obstáculos?
- No hay negocio sin plan de negocio
- ¿Socios? ¿Un mal necesario?
- El pelotazo, mito o realidad
- Internet: luces y sombras
- No todo es ganar dinero: la aventura personal
- El espejismo del éxito
- Crear una empresa paso a paso
- Ayudas y financiación: No es oro todo lo que reluce
- Los Business Angels

Ser emprendedor en España es una aventura llena de obstáculos. Pese a todo, cada año miles de españoles inician esta aventura que solo acaban con éxito unos pocos.

En “Ha llegado el momento de crear tu empresa”, Alejandro Suárez Sánchez-Ocaña destila lo mejor de su experiencia personal como emprendedor, en la que éxito ha ido acompañado siempre de pequeños fracasos.

El autor aborda las múltiples facetas de esta aventura y aporta todas las claves para convertirla en aventura de bajo riesgo.

Una obra poliédrica, circular, llena de pasión y reflexión que quiere ser guía de iniciación imprescindible para los emprendedores de nuevo cuño y “biblia” de referencia de los empresarios en activo.

Alejandro Suárez se pregunta si España, donde la mayoría de los universitarios aspira a convertirse en funcionarios, tiene futuro como país en un escenario global y altamente competitivo, y afirma que “la respuesta dependerá de nuestra capacidad para emprender”.

El texto ofrece un completo recorrido que comienza con el deseo de montar una empresa “Felicidades –dice el autor-, entonces tienes espíritu emprendedor”. Tras reflexionar sobre lo que es y lo que no es emprender, identificar perfiles y anticipar dificultades, Alejandro Suárez ofrece el mejor repertorio de frases de emprendedores célebres.

El siguiente capítulo entra a fondo en la idea de negocio, explica cómo fabricarlas, insiste en la necesidad de hacer un análisis desapasionado de su viabilidad y ofrece unas cuantas ideas. Desde aquí, el autor analiza las razones para “dar el salto”, la motivación o los motivos “dos cosas bien

distintas” y analiza factores como el marco socioeconómico, el capital necesario y qué ayudas se pueden encontrar. “Una vez que has tomado la decisión”, insiste el autor, “lo primero es hacer un plan de empresa” y explica lo que hace falta, cómo hacerlo, señala los errores más comunes y ofrece una guía paso a paso para evitarlos.

Hasta aquí, la pasión es el gran motor, queda enfrentarse a la cruda realidad: qué tipo de empresa elegir, los trámites, modelos de negocio, el equipo humano, los socios, la financiación y, lo más importante, ¿cómo vender tu producto?

El libro concluye con un lúcido análisis del “las particularidades del caso español”, las pegas de nuestro “hecho diferencial” y propone soluciones para que cada día sean más los que decidan crear una empresa en España, para cambiar actitudes y desarrollarr una cultura emprendedora que genere riqueza y cree futuro.

## **SOBRE EL AUTOR:**

### **Alejandro Suárez Sánchez-Ocaña (1973)**

Madrileño, nacido en 1973, Alejandro Suárez Sánchez-Ocaña creó su primer negocio con veinte años. Desde ese día no ha parado de promover iniciativas propias y participar activamente en proyecto empresariales de terceros. Inquieto y curioso, exploró con éxito territorios como la publicidad y la hostelería hasta recalar en Internet, donde está considerado como uno de los grandes emprendedores y gurús españoles. Desde la Red, y siempre contando con ella, ha impulsado iniciativas relacionadas con la Biotecnología, la Comunicación, el ocio interactivo, la música y el turismo.

El autor fue uno de los primeros Business Angels –inversor privado- españoles y ha participado en alguna de las iniciativas más innovadoras, disruptoras y de más éxito de los últimos años. A su papel como Business Angels añade su capacidad de aglutinar y atraer inversores, de manera que los proyectos que apoya encuentran fácilmente financiación.

Entre los muchos proyectos en los que participa se encuentra Yes.fm, una de las mayores start-up españolas, en la que es socio fundador y accionista. Además es consejero y accionista de la compañía biotecnológica 2B BlackBio, así como de su reciente filial en la India 3B BlackBio ([www.blackbio.eu](http://www.blackbio.eu)), e inversor en la emisora económica Gestiona Radio, y en el Club Privado de Viajes a través de internet Club Santa Mónica. También es vicepresidente de la Asociación de Inversores y Emprendedores de Internet (AIEI) y Asesor de diversos fondos de Capital Riesgo (VC) en el campo de inversiones en Internet y Tecnología. Como emprendedor además desempeña una labor docente impartiendo clases en el Master en Business Entrepreneurship (MBE) de la Universidad Politécnica de Madrid y presenta el programa "Gestiona 2.0" en Gestiona Radio. Actividad divulgadora que complementa con sus habituales colaboraciones en los principales medios de comunicación nacional e internacional.

Su larga trayectoria profesional y el profundo conocimiento del mundo empresarial, sitúan a Alejandro Suárez como uno de los emprendedores de referencia en España. Consciente de que sin emprendedores no hay futuro y alarmado por la difícil situación económica y social de nuestro país, que alcanza mes a mes índices de paro histórico, Alejandro se planteó la posibilidad de aportar soluciones viables que ayudaran a activar la economía española, basándose en su amplia experiencia en el mundo del emprendedor. Una idea, que necesariamente debe ir acompañada de un cambio cultural basado en la promoción de un nuevo espíritu emprendedor que venza unas inercias que, desgraciadamente, han calado con profundidad en la sociedad española, donde el emprendedor es una rara avis.

De estas inquietudes surgió el libro: **Ha llegado la hora de montar tu empresa**, que nace con objeto de ayudar a todos aquellos que quieren iniciar su empresa y no saben cómo hacerlo.

El español medio opta por esperar a que surja el empleo perfecto, trabajando por cuenta ajena, mientras se sume en la queja continua por no encontrar un trabajo a su medida.

Pero la realidad es que el empleo hay que generarlo de alguna manera, y esto sólo se consigue emprendiendo nuestro propio negocio, trabajando por cuenta propia. Alejandro sostiene que no podemos esperar eternamente una llamada, y que debemos que ser proactivos generando nuestras propias oportunidades. No debemos esperar a que la oportunidad te llame.

En estos duros momentos en los que la Administración busca de forma desesperada apoyar el mundo de los emprendedores, Alejandro nos ofrece una visión objetiva, dura como la realidad, del panorama del empresario y emprendedor en España, sin dar falsas esperanzas y expectativas de forma innecesaria, y dejar claro a los lectores que es un camino duro, que no hay cultura ni vocación empresarial en España, que las ayudas públicas no son “como las pintan” y que el futuro emprendedor encontrará dificultades pero que, a pesar de todo, valdrá la pena.

La figura del emprendedor en España no es igual que en otros países como los EEUU, porque los españoles tenemos un acusado miedo al fracaso. En **Ha llegado la hora de montar tu empresa**, Alejandro Suárez Sánchez- Ocaña hace especial hincapié en la necesidad de superar el fracaso; no todos los proyectos salen a delante, y especialmente cuando las circunstancias son adversas, aunque la perseverancia ante un objetivo es esencial para conseguir llevarlo a cabo. Simplemente debemos tener claro nuestro proyecto y ponerse manos a la obra.

## ESTRUCTURA DEL LIBRO

### Testimoniales de:

Miguel Sebastián, ministro de Industria, Turismo y Comercio.

Mario Conde, empresario.

Luis Alberto Salazar-Simpson, presidente de France Telecom España.

### 1. Introducción

- 1.1. ¿Quieres montar tu propia empresa? ¡Felicidades, entonces tienes espíritu emprendedor!
- 1.2. ¿Qué es emprender?
- 1.3. Tu perfil
- 1.4. Dificultades
- 1.5. Frases célebres de emprendedores

## **2. Empezando a emprender**

- 2.1. La idea
- 2.2. Cómo surge la idea de negocio
- 2.3. Fabricando ideas de negocio
- 2.4. Viabilidad de la idea de negocio
- 2.5. Ideas para montar empresas

## **3. Dar el salto**

- 3.1. Marco socioeconómico del emprendedor
- 3.2. Motivación para emprender
- 3.3. Todo lo que debes saber sobre ayudas y subvenciones
- 3.4. Cuánto dinero necesitas
- 3.5. Dando el salto
- 3.6. Tipos de emprendedores

## **4. El plan de empresa**

- 4.1. Cuándo es necesario un plan de empresa
- 4.2. Consejos para redactar un plan de empresa
- 4.3. Errores comunes
- 4.4. Estructura y contenido
- 4.5. Equipo humano
- 4.6. Define tu mercado
- 4.7. Plan de marketing
- 4.8. Plan económico y financiero
- 4.9. Paso a paso

## **5. La ejecución**

- 5.1. Tipos de empresa
- 5.2. Trámites imprescindibles. La ventanilla única.
- 5.3. Aceleradores de negocio: franquicias y adquisición de empresas
- 5.4. El equipo: gestión de recursos humanos
- 5.5. Los socios
- 5.6. Buscar financiación
- 5.7. ¿Sabes vender tu producto?
- 5.8. Consejos para empezar: innovación y esfuerzo
- 5.9. Errores comunes del emprendedor novato

## **6. Particularidades del caso español**

## **7. Reflexiones finales**



---

## WEBS DE INTERÉS

---

**Web del libro:** <http://www.hallegadolahorademontartuempresa.com/>

**Descárgate el primer capítulo del libro:**

<http://www.hallegadolahorademontartuempresa.com/images/descarga/introduccion.pdf>

**Blog del autor Alejandro Suárez Sánchez-Ocaña:** <http://www.alejandrosuarez.es>

**Para más información contacte con:**

Sira Coll  
Resp. Comunicación  
Deusto / Gestión2000 / Alienta / CEAC  
Avda. Diagonal 662-664. 7ª planta, Torre D.  
08034 BARCELONA  
T: +34 93 492 82 03  
M: +34 616 203 746  
E: [scoll@planeta.es](mailto:scoll@planeta.es)  
TT: @siracoll