



El plan B

Carles Torrecilla

Quando falla el plan A,
sólo los mejores
tienen un plan B



Porque los empleos y las empresas
ya no son para siempre

Índice

Portada

Introducción

El plan B

Alternativas

Empresa, oficio, autoempleo

Ocio o negocio

Tiempo para pensar

Para qué sirve el plan de negocio

La idea y el momento

Frustración versus fracaso

Reflexiones del emprendedor

Para mí o para mis hijos

Esprínter o corredor de fondo

Emprendiendo part-time

Pelotazo o inversión

El emprendedor orquesta

Socios

Los socios fantasma

Muéstrame tus contactos

Enséñame la pasta

Divorcio

En serie o en paralelo

No al ciento por ciento accionarial

Aprende de tus socios

Los amigos

Estrategia

Producto y cliente

Estrategia de la «mancha de aceite»

Reacciones de los grandes del sector

Externaliza

Margen y ticket medio

Los vendedores son caros

Innovación y básico

Números

Entendiendo la financiación. Socios o bancos

Los números esenciales. Unas multiplicaciones básicas

Indicadores de sector

Cuentas privadas-cuentas empresariales

Siempre se requiere tres veces más dinero que el calculado

Tesorería y cuenta de resultados

Negar los datos

Tópicos

La obsesión por el secreto del proyecto

No invertir en hardware o locales antes que en ventas

Si cuentas, te cuentan

Los meses sin cobrar

Los cinco fallos típicos de los ingenieros

Los cinco fallos típicos de los artistas

Los tres tercios del precio de venta

El pasivo laboral

Si eres el que más cobra, vas mal

Proyectos de buscador

El ojo del amo engorda el caballo

Aspectos pseudolegales

Los avales familiares

Rondas, due diligence, valoraciones...

Perdiendo el tiempo en contratos

El tiempo perdido en subvenciones

Avisos

Exceso de premios

Lo que olvidas

El teléfono o la electricidad pueden tardar

¿Y si te pones enfermo o tienes un accidente?

Vender no es ganar

Opinando sobre proyectos de otros

Otras opciones de inversión

La franquicia

Qué debo hacer con el finiquito o indemnización por desempleo y el subsidio mensual de la Seguridad

Bolsa

Habilidades

Delega

Colabora

Hablar sin escuchar

Aprendizaje y colapso

Cuando contrates, busca

Excel y PowerPoint

Conclusión

Agradecimientos

Notas

Créditos

Te damos las gracias por adquirir este
EBOOK

Visita Planetadelibros.com y descubre
una nueva forma de disfrutar de la lectura

¡Regístrate y accede a contenidos exclusi-
vos!

Próximos lanzamientos
Clubs de lectura con autores
Concursos y promociones
Áreas temáticas
Presentaciones de libros
Noticias destacadas

Comparte tu opinión en la ficha del libro
y en nuestras redes sociales:



Explora Descubre Comparte

Introducción

Recién instalada entre nosotros la crisis financiera, mi editor me animó a escribir un libro que explicara a la gente lo que estaba sucediendo. Fruto de esta experiencia surgió mi primera obra, *Crisis, mentiras y grandes oportunidades*, acogida con un gran éxito de ventas que motivó que, al cabo de un par de años, y dado que la crisis, como un invitado molesto al que resulta imposible echar, insistía en quedarse hasta el punto de estar más presente que nunca en nuestras vidas, el editor pensara que sería muy útil enseñar a los lectores a comprar de manera racional e intentar recuperar la cultura de consumo que nuestros abuelos nos habían transmitido y que en tiempos de abundancia habíamos abandonado y olvidado.

Este segundo libro se tituló *¿En efectivo o con tarjeta?*, y, si buscamos una metáfora náutica, podríamos afirmar que, si en la primera obra explicamos por qué se movían tanto las aguas, en la segunda mostramos cómo aprender a chapotear para mantener la cabeza fuera del agua.

Pero ahora, con la crisis aún sobre nuestras cabezas, tan presente en nuestras vidas que tenemos la sensación de que nunca nos va a dejar, empezamos a darnos cuenta de que ya comenzamos a cansarnos de tanto chapotear y, ante el riesgo de hundirnos, comprendemos que no basta con mantenernos a flote: toca aprender a nadar y mirar a

nuestro alrededor buscando la tierra firme o tan sólo una isla en la que descansar hasta que lleguen tiempos mejores o un gran barco que nos rescate.

No podemos negar la evidencia: vivimos en una época turbulenta. Todo lo que parecía seguro ya no lo es y muchos negocios que creíamos que nunca podrían caer o empresas que daban la impresión de ser inquebrantables se han llenado de grietas, en tanto que empleados que pensaban que tenían un puesto de trabajo para el resto de su vida han visto cómo despedían a sus compañeros, a sus jefes e incluso a ellos mismos.

Es precisamente en estos momentos cuando nos viene a la mente aquella conocida recomendación surgida del saber popular: «No hay que poner todos los huevos en la misma cesta», algo que en nuestros días podemos interpretar traduciendo *huevos* por ahorros, fuente de ingresos, patrimonio o cualquier otro bien o recurso que se nos pueda ocurrir y que tengamos concentrado en una única entidad bancaria, una inversión concreta o un tipo de valor.

Y es que la especialización del trabajador y de las empresas nos ha llevado a un punto de inflexión en el que resulta especialmente importante, si no imprescindible, tener un plan B.

Cada vez es más habitual que me llamen amigos de los que no sé nada desde hace tiempo para invitarme a almorzar o a tomar un café. Tras los típicos comentarios de cortesía iniciales, la conversación siempre termina desembocando en el mismo tema: son directivos de éxito que recientemente han visto cómo un superior, con una edad en torno a los cincuenta y cinco o sesenta años, ha sido despedido de su empresa tras veinte o treinta años de fidelidad,

y sin apenas explicaciones ni contemplaciones. Mis amigos, que rondan los cuarenta, comienzan a darle vueltas al famoso refrán que reza «cuando veas las barbas de tu vecino afeitarse, pon las tuyas a remojar», y toman conciencia de repente de que lo que les ha ocurrido a sus jefes les puede suceder a ellos mismos cuando menos se lo esperen, por lo que es más evidente que nunca la necesidad de tener un plan B.

Por muy buenos que sean en su trabajo, su plan A puede fallar en cualquier momento, y entonces llegará el día en que tengan que recurrir a su plan B. Y lo que es más importante, estar preparados para ello, estar a la altura y mostrarse igualmente brillantes, algo que no siempre sucede.

Seguramente, al leer estas líneas te preguntarás por qué todos mis amigos acuden a mí para plantearme estas dudas. Supongo que si les interesa mi criterio es debido a mi doble vertiente académica y empresarial, pero el caso es que, si mis respuestas son válidas para ellos, también lo serán para ti. Este libro, combinando estas dos disciplinas, te asesorará y ayudará a montar tu plan B. Mi pretensión es ponerme a tu lado en el trampolín para susurrarte al oído todos aquellos secretos que nunca nadie le contó a un emprendedor antes de saltar a un mundo, el de los negocios, que en muchos aspectos es muy similar al del fútbol, porque, aun sin haber pisado nunca el terreno de juego, todo el mundo se atreve a opinar. Algunos de ellos son pensamientos sobre los que no hay un consenso académico, pero también los he querido incluir. Entre opinar y tirarse al

agua o correr sobre el césped hay un inmenso salto que sólo vas a dar tú y que es preciso calcular con precisión para no caer al vacío.

Existen muchos libros que muestran casos de éxito empresarial o indican cómo reenfocar tu vida profesional, pero éste no es uno de ellos, porque en las páginas que siguen encontrarás, más allá de la teoría, un compendio de errores que yo mismo he cometido y que me han costado un montón de dinero, tiempo y disgustos, y que tú podrás evitar a cambio de unos cuantos (pocos) euros.

Te recomiendo que leas esta obra con detenimiento antes de dar inicio a cualquier replanteamiento vital. De este modo evitarás decirte a ti mismo la arquetípica frase: «Si lo hubiese sabido antes...» Y aunque es probable que este libro cause en algunos de sus lectores el impulso de frenar su plan al demostrar que es inviable, mi esperanza es que una gran mayoría sienta gracias a él el empuje necesario para tomar la decisión de emprenderlo y seguir adelante con él, al sentirse armada con unos nuevos y prácticos conocimientos acerca del arte de invertir y emprender de los que antes carecía.

Porque en *El plan B* la intención no es la de ofrecerte ideas de negocio que pronto quedarían obsoletas, sino darte apoyo y compañía en todo el proceso, de modo que puedas ir releendo o tomando notas al margen en cada capítulo a medida que tu plan avance.

Dado que todos aquellos que me han ayudado a corregir este libro no dejan de inundarme con nuevas ideas para más capítulos, es muy posible que haya una segunda

parte, en vista de lo cual te animo a que tú también participes, haciéndome llegar tus sugerencias, algo que sin duda agradeceré.

En todo caso, en las próximas páginas seré para ti compañero, no guía, y espero que, con mi ayuda, tu barco —por seguir con las metáforas náuticas— llegue a un puerto próspero.



El plan B

Alternativas

¿Qué harías si falla tu principal fuente de ingresos? ¿No tienes ni idea? ¿Nunca te lo habías planteado?

Definitivamente, necesitas un plan B.

Tu plan puede ser muy variado y depende del país en que vivas, de tus circunstancias personales y familiares, de los ahorros con los que cuentas, de si tienes una hipoteca pendiente, del número de hijos, de tus derechos adquiridos o de la indemnización que te corresponda en caso de despido, de la situación del mercado de trabajo en el área en que estés especializado...

Sin embargo, pese a todas estas incidencias concretas, hay una serie de planes B que podríamos llamar típicos y que son relativamente frecuentes: la compra de pisos para alquilarlos, de pequeños locales comerciales, de unas cuantas plazas de parking para arrendar; la inversión en una casa rural en la que poder activar el autoempleo si fuese necesario; la especulación en bolsa; las imposiciones a plazo fijo; el ahorro a través de planes de pensiones y jubilación; las *stock options*,* y optar por abrir una franquicia o gestionar un negocio propio diseñado desde cero.

También están aquellos planes B que responden más a una necesidad personal de sentirnos útiles que a una estrategia puramente económica. Un buen ejemplo de ello serían aquellos que deciden montar una pequeña tienda

(de ropa, de objetos de regalo, de zapatos...) en la creencia de que no les robará mucha atención y podrán conciliar fácilmente este pequeño negocio con su vida familiar. Es el caso de muchas amas de casa, que crean un pequeño taller de costura o una tienda cuando los hijos crecen para estar ocupadas.

Ahora bien, sea cual sea tu idea, has de ser consciente de que, tirando otra vez de refranero, «el que mucho abarca, poco aprieta», por lo que nunca debes olvidar que todo plan, por modesto que sea, requiere sacrificios que hemos de estar dispuestos a realizar (en el ejemplo de la tienda, el obvio sería el de mantener un horario comercial que responda más a las necesidades de nuestros clientes que a las nuestras, o de otro modo el mantenimiento del negocio será inviable).

Para diseñar tu plan B, debes tener en cuenta:



- Si puede activarse inmediatamente: es decir, puedes necesitarlo en cualquier momento si te falla el plan A.
- Si te lo planteas para un futuro relativamente lejano: esto es, si lo quieres para el día de tu jubilación.

- Si está previsto para un futuro programado: o sea, si te has fijado una edad o una fecha concretas en la que querrás cambiar de estilo de vida.

Como ves, se trata de tres horizontes diferentes que requieren planes distintos.

Por otra parte, has de pensar también si lo que requieres de tu plan será:



- Sólo ingresos.
- Ingresos + trabajo.
- Ingresos + trabajo + triunfo social.

Por último, también debes mentalizarte para saber aguardar y reservar tu tiro (tu apuesta, tu oportunidad) hasta el momento oportuno. Es posible que hayas pensado en un negocio que requiera del momento económico oportuno (un ejemplo obvio: siempre has soñado con abrir una heladería, pero estamos en pleno invierno) y, pese a tus cir-

cunstancias, o a que acaban de despedirte, no puedes llevarlo a cabo hasta un momento concreto. Esto es muy importante y has de tener muy claros los tiempos y los plazos temporales, porque no es lo mismo construir un tren que esperar a que pase y tomarlo, y debes planificarlo con meticulosidad si quieres triunfar: si vas a construir el tren, piensa si lo acabarás a tiempo o demasiado pronto.

En cambio, si lo que vas a hacer es subirte a un tren ya en marcha, igualmente has de saber esperar el momento y acertar la hora a la que estará en el andén, en vez de coger el primero que pase.

Siguiendo con la metáfora, si ya tienes claro cuál es tu tren, no olvides que sus puertas sólo estarán abiertas un breve período de tiempo, por lo que has de acertar cuando decidas dar el paso de forma rápida y sin dudar para subirte a él de un salto.



Este libro es tu billete de tren. No lo pierdas.