



Álex Martínez Cruz  
Socio-Director en Àbac Assesors  
Técnico Tributario (APTTCB) nº 516

---

## (PAE) PUNTO DE ATENCIÓN AL EMPRENDEDOR. DE EMPRENDEDOR A EMPRESARIO

#PAE #CIRCE #Emprendedor #DUE #Innovación #Autoempleo

### ¿QUÉ ES UN PAE?

---

Los Puntos de Atención al Emprendedor (PAE) se encargan de facilitar la creación de nuevas empresas, el inicio efectivo de su actividad y su desarrollo, a través de la prestación de servicios de información, tramitación de documentación, asesoramiento, formación y apoyo a la financiación empresarial.

Los PAE se apoyan en el CIRCE (Centro de Información y Red de Creación de Empresas) para crear empresas. El CIRCE es un sistema de información que permite realizar, de forma telemática, los trámites de constitución y puesta en marcha de determinadas sociedades mercantiles en España.

El PAE tiene una doble misión:

- Prestar servicios de información y asesoramiento a los emprendedores en la definición de sus iniciativas empresariales durante los primeros años de actividad de la empresa
- Iniciar el trámite administrativo de constitución de la empresa a través del Documento Único Electrónico (DUE).

Una vez definido o explicado qué es un PAE en palabras o términos del CIRCE, es decir, del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, creo necesario plantear la definición de los conceptos de emprendedor y empresario, que a menudo parecen sinónimos o se utilizan indistintamente, cuando en realidad no lo son.

**“El CIRCE es un sistema de información que permite realizar de forma telemática, los trámites de constitución y puesta en marcha de determinadas sociedades mercantiles en España”**

Según la Wikipedia (cualquier otro diccionario o enciclopedia también nos sirve):

- Un emprendedor es una persona que diseña, lanza y pone en funcionamiento un negocio, partiendo de una innovación. El emprendimiento es la capacidad y el deseo de desarrollar, organizar y manejar un negocio junto con sus respectivos riesgos, con el fin de obtener una ganancia.
- Un empresario es aquella persona que, de forma individual o colectiva, fija los objetivos y toma las decisiones estratégicas acerca de las metas, los medios, la administración y el control de las empresas, y asume la responsabilidad tanto comercial como legal frente a terceros. El empresario es la persona física o jurídica, que con capacidad legal y de un modo profesional combina capital y trabajo con el objetivo de producir bienes y/o servicios para ofertarlos en el mercado, a fin de obtener beneficios.

Vistas estas definiciones, puede ser perfectamente que un emprendedor, si se esfuerza, lo hace bien, y con unas gotas de suerte, posiblemente llegue o se convierta en empresario.

También queda claro, que el empresario, no tiene que ser forzosamente un emprendedor, y sí que queda clarísimo que un empresario ha de ser un buen gestor. Gestor entendido como aquella persona que gestiona recursos (humanos, materiales o de capital) para producir bienes y servicios (detalle importante que más tarde desarrollaremos) para ponerlos en el mercado buscando beneficios.

Y ¿por qué tengo tanto interés en diferenciar las figuras de emprendedor y empresario? Pues, aunque me esté mal decirlo, ya vale de auapar hasta las alturas y hacer un mal uso de la palabra emprendedor.

La palabra o concepto emprendedor, como sinónimo de idea, de gran idea, en el mundo de la empresa, bajo mi punto de vista, no es correcto, y si se me permite ser un poco brusco, a riesgo de molestar a algunos, una idea no vale NADA y, seguramente, una gran idea todavía vale MENOS.

Pero ¿no habíamos quedado en que el emprendedor parte del concepto de la “innovación”, e innovación SÍ que es sinónimo de idea, de gran idea?

Cierto, idea = innovación = emprendedor

Pero, de las ideas solas, no se come, sólo se come de ser capaz de desarrollar una idea y esta idea convertirla en una necesidad o expectativa para un tercero que, a su vez, pagará un precio para adquirirla o utilizarla y, por supuesto, con un coste asumible y razonable.

¿Recordáis lo de producir bienes y servicios? Pues eso, tener una idea que no sirve para nada, o que es inviable el producirla/fabricarla, no sirve de nada, y no sirve para nada, y escuchar a los emprendedores charlatanes de feria,

vendedores de elixir de felicidad (o simple crece pelo), no hace más que distraernos del resto de los emprendedores, que sí necesitan la ayuda y soporte de un PAE.

En definitiva, los más avisados ya veis que lo ideal es la suma de un emprendedor y de un empresario, a ser posible de éxito. Al primero, se le encenderá la bombilla con la idea, y el segundo sabrá cómo convertir en negocio (hacer viable) la idea. E igualmente, los lectores más avisados, también saben que NO es para nada probable que se unan un emprendedor y un empresario, no por nada, simplemente porque el empresario está ocupado en gestionar su propia empresa y no dedica su tiempo a la empresa de un tercero.

¿Y si hablamos del autoempleo?

Vaya, no tenemos suficiente con hablar del emprendedor y del empresario, que ahora también se nos cuele en el maravilloso mundo de los PAE, el concepto autoempleo.

Una definición aproximada del concepto autoempleo sería: El autoempleo es la actividad de una persona que trabaja para ella misma, que se convierte en una alternativa (normalmente de carácter legal) al mercado laboral, cuando queriendo trabajar no es posible.

Es cierto que desde la perspectiva del PAE, a tenor de lo que he definido como primer objetivo, el hecho de ayudar a personas que quieren o desean darse de alta en el sistema, los PAE estamos para ayudarles, no obstante, y pienso que esto ha de quedar meridianamente claro, la persona que se da de alta de autónomo con el objetivo de autoemplearse, no es ningún emprendedor, y menos todavía, un empresario.

## **PRIMER OBJETIVO DE LOS PAE**

---

El primer objetivo de los PAE es ayudar en el proceso administrativo más o menos farragoso de la constitución y puesta en marcha de la empresa. Esta es una tarea algo ardua, no por su complejidad, sino por la laboriosidad de la tramitación para formalizar dicha constitución. Hemos de distinguir entre dos tipos de servicios PRINCIPALES que prestan los PAE:

- Legales y/o administrativos
- Valoración y viabilidad del negocio

Entre los servicios legales/administrativos, tenemos aspectos como el marco legal, ventajas e inconvenientes fiscales, normativa de aplicación, qué tipo de forma jurídica es la más adecuada para el proyecto, régimen de seguridad social aplicable, tipos de contratación de personal, subvenciones, costes

por legalización de marcas y patentes, y todo un sinfín (estamos en España) de normas aplicables a todo y a todos.

La viabilidad del negocio se trabaja planificando todo lo habido y por haber, adelantándonos a todos los acontecimientos, diseñando distintos escenarios para poder reaccionar cuando las cosas no van como esperamos, cosa que, desgraciadamente, ocurre bastante a menudo.

Se valoran los riesgos, se trabaja un estudio de mercado, la diferenciación respecto a la competencia, qué necesidades satisfacemos al mercado, el plan de producción, de comercialización, si mercado local o global, la necesidad financiera del proyecto y la capacidad financiera de los emprendedores (a menudo limitada), y todo esto bajo el paraguas del llamado plan de Empresa o de Negocio.

El plan de empresa es un documento, más o menos extenso, con formato literario o formato gráfico, con proyecciones económicas a 3 ó 5 años, o sin ellas, modelo clásico o modelo “Canvas”, en definitiva, es un documento DE TRABAJO que nos obliga a pensar, y en el que se desarrolla la idea del negocio que vamos a poner en marcha. Puede no ajustarse a ningún modelo preestablecido o estándar, pero sí que, a nuestra manera, ha de ser claro y conciso para determinar todos los pasos a seguir, de una forma ordenada con el objetivo de la viabilidad del negocio.

Los distintos PAE’s homologados por el Ministerio, y si no, la propia Dirección General de Industria de la pequeña y mediana empresa, disponen de distintas guías y manuales.

Tenemos modelos más intensivos en sistemas de producción, otros más centrados en la gestión comercial (estudio de mercado, etc), otros más financieros, etc.

La teoría dice que hemos de trabajar los proyectos analizando los aspectos más críticos o sensibles a la viabilidad del proyecto, y la práctica habitual nos enseña que los modelos de Plan de Empresa que se trabajan, fundamentalmente buscan analizar la viabilidad financiera del proyecto, y se focalizan de una u otra manera atendiendo al auténtico objetivo, que será la entrada de socios y/o inversores, o simplemente demostrando (sobre el papel) la capacidad de retorno en el caso de solicitar financiación bancaria.

## **OBJETIVO PRINCIPAL DE LOS PAE**

---

Según mi opinión personal, olvidándonos ya del primer y más formal objetivo de los PAE, nos encontramos ante el principal objetivo de los PAE, que no es otro que el acompañar a los llamados emprendedores en su solita-

rio y complejo camino de emprendedor a empresario, haciendo más llevadera la soledad del empresario.

**“El principal objetivo de los PAE no es otro que el acompañar a los llamados emprendedores en su solitario y complejo camino de emprendedor a empresario, haciendo más llevadera la soledad del empresario”**

Ya hemos visto que una idea, por brillante que sea, en el formato o estado inicial de sólo una idea, no es y no sirve para nada. Hemos de ser capaces de ver que la idea aporta valor y resuelve necesidades reales con un coste asumible y en el momento oportuno y, después de todos los etcéteras y al final de todo, genera beneficio, ya que una empresa o negocio sin beneficio..., tiene los días contados. Aquí toca ayudar al emprendedor a reflexionar, analizar y dirigir, seguramente más en el cómo que no en el qué.

Le hemos de ayudar a convertirse en empresario, pero atención, tampoco hemos de cometer el error de pasarnos al otro lado y caer en la tentación de asumir nosotros, los asesores, las decisiones que son propias del empresario, ya que:

1. Nosotros ya tenemos nuestra empresa y tomamos nuestras decisiones.
2. Si nos colocamos “en su piel” perdemos nuestra objetividad y nos contaminamos de aspectos o valoraciones no profesionales.

Es de sobras conocido que, especialmente las pymes y autónomos, no tienen un gran conocimiento o experiencia de gestión empresarial, y es aquí, cuando otros “ex” empresarios (personas de dilatada experiencia empresarial y ya retirados) y nosotros, los asesores de confianza, hemos de tener la experiencia y templanza necesaria para dar soporte y consejo.

Sin ser un objetivo en sí mismo, los PAE’s hemos de colaborar en limpiar el ecosistema empresarial de una serie de personas tóxicas, empresarialmente hablando, al estilo de:

- “El sabelotodo”. Aquel que ya lo sabe todo y toca las narices insistentemente. A estos, simplemente pedirles que NO molesten, hay mucha gente buena, y sobre todo agradecida, que se merecen todo nuestro trabajo y soporte.
- Al contrario del anterior, los que NO saben nunca nada (o al menos así lo dicen) y le cuelgan el muerto al primero de turno, y ellos nunca tienen la culpa de nada, porque no lo sabían y nadie se lo ha dicho (tampoco el sentido común), Y TAMPOCO HAN HECHO NADA PARA SABERLO.

- Los indecisos o que no toman decisiones. En la vida, no sé cómo, pero seguro que se puede pasar sin tomar decisiones, ahora bien, en una empresa, sólo haces una cosa, tomar decisiones. No puedes ser empresario esperando que sea otro quien tome las decisiones.
- Los cantamañanas. Aquellos que ni fu ni fa, hoy blanco y mañana negro, aquellos a los que les conduce el viento.
- Los ultraconservadores. Seguramente una secta dentro de los indecisos. Una empresa se puede conducir de muchas maneras, con más o menos riesgo, pero una empresa es sinónimo de riesgo, no decidir por miedo a equivocarse, va a ser que no.
- Los irresponsables. Aquellas personas que no entienden que las decisiones tienen consecuencias, buenas o malas y que, fundamentalmente, afectan a otras personas. NO pensar en los otros, sean clientes, proveedores y/o trabajadores, normalmente trae consecuencias, y no suelen ser buenas.

A todo el resto, que son muchos, los PAE's asesores de empresa y consultores, estamos para ayudaros en vuestro camino de emprendedor a empresario, para que la soledad del empresario se quede sólo en un tópico.

Y el reto definitivo, es acompañar a estos emprendedores ya convertidos en empresarios, a racionalizar estructuras empresariales, entrar en nuevos mercados, constituir delegaciones o filiales, pensar en conceptos como la empresa familiar, sociedades holding, etc, o lo que es lo mismo, para crecer hemos de pensar en grande, pero eso sería motivo de otras reflexiones que no tocan en este capítulo.