

QUÈ CAL SABER PER CREAR UNA EMPRESA ?

1ª PART

Profesor: Dr. Pere Segarra Roca



UNIVERSITAT
ROVIRA I VIRGILI



amb el suport de:



per la creació
d'empreses



Servei d'Ocupació
de Catalunya



Generalitat de Catalunya
Departament d'Empresa
i Ocupació

Unió Europea
Fons social europeu
L'FSE inverteix en el teu futur



Justificación de la emprendedoría

La trascendencia actual del fomento de la emprendedoría y la creación de empresas se justifica a partir de los beneficios que aporta:

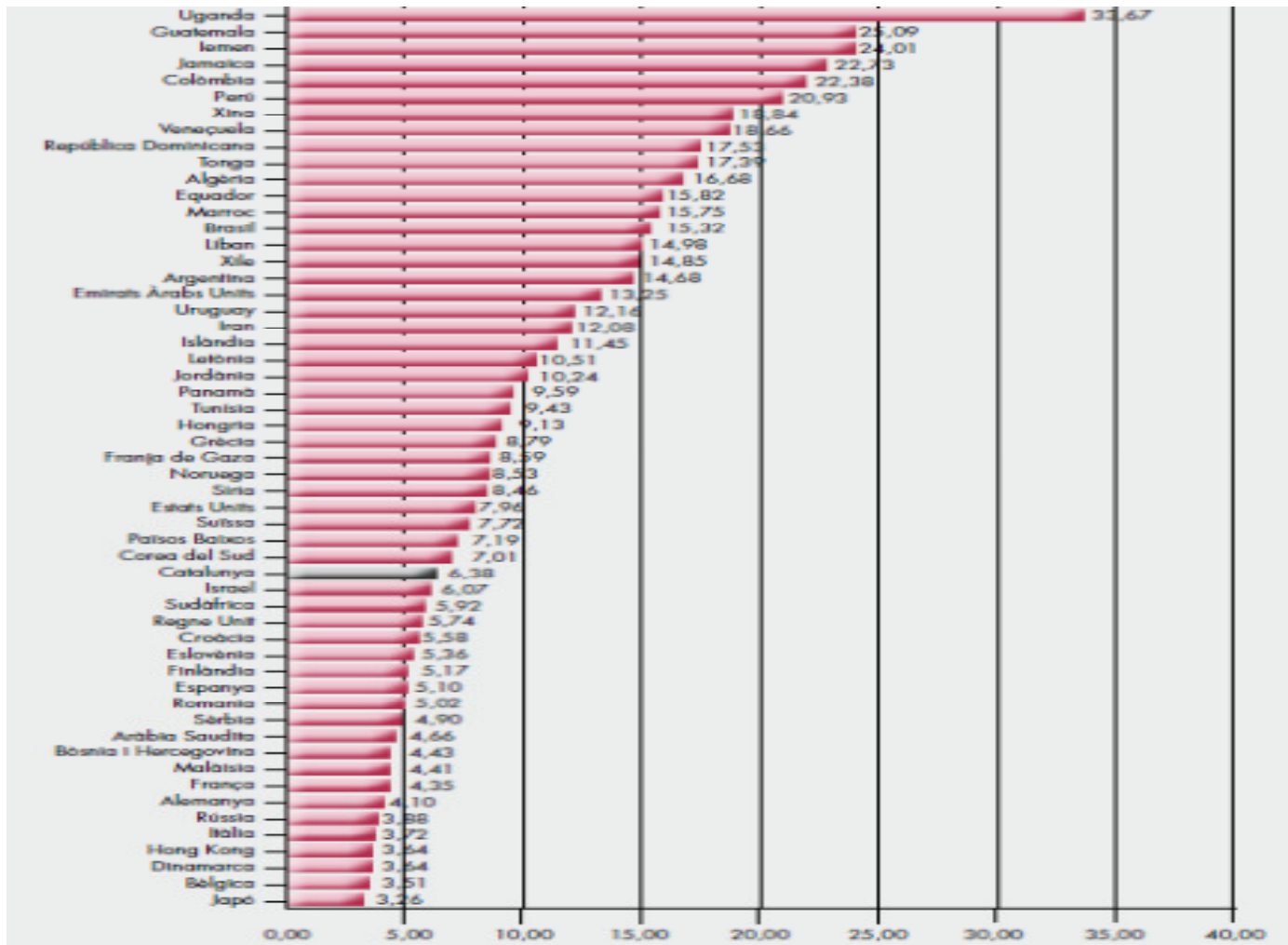
- ▣ **Impulso del crecimiento de la actividad económica.**
- ▣ **Generación sostenida de la ocupación y riqueza colectiva.**
- ▣ **Impulso a la innovación.**

(Proyecto Global Entrepreneurship Monitor, España)

La necesidad de salir de la crisis actual justifica, todavía más, la necesidad de invertir esfuerzos en este campo.

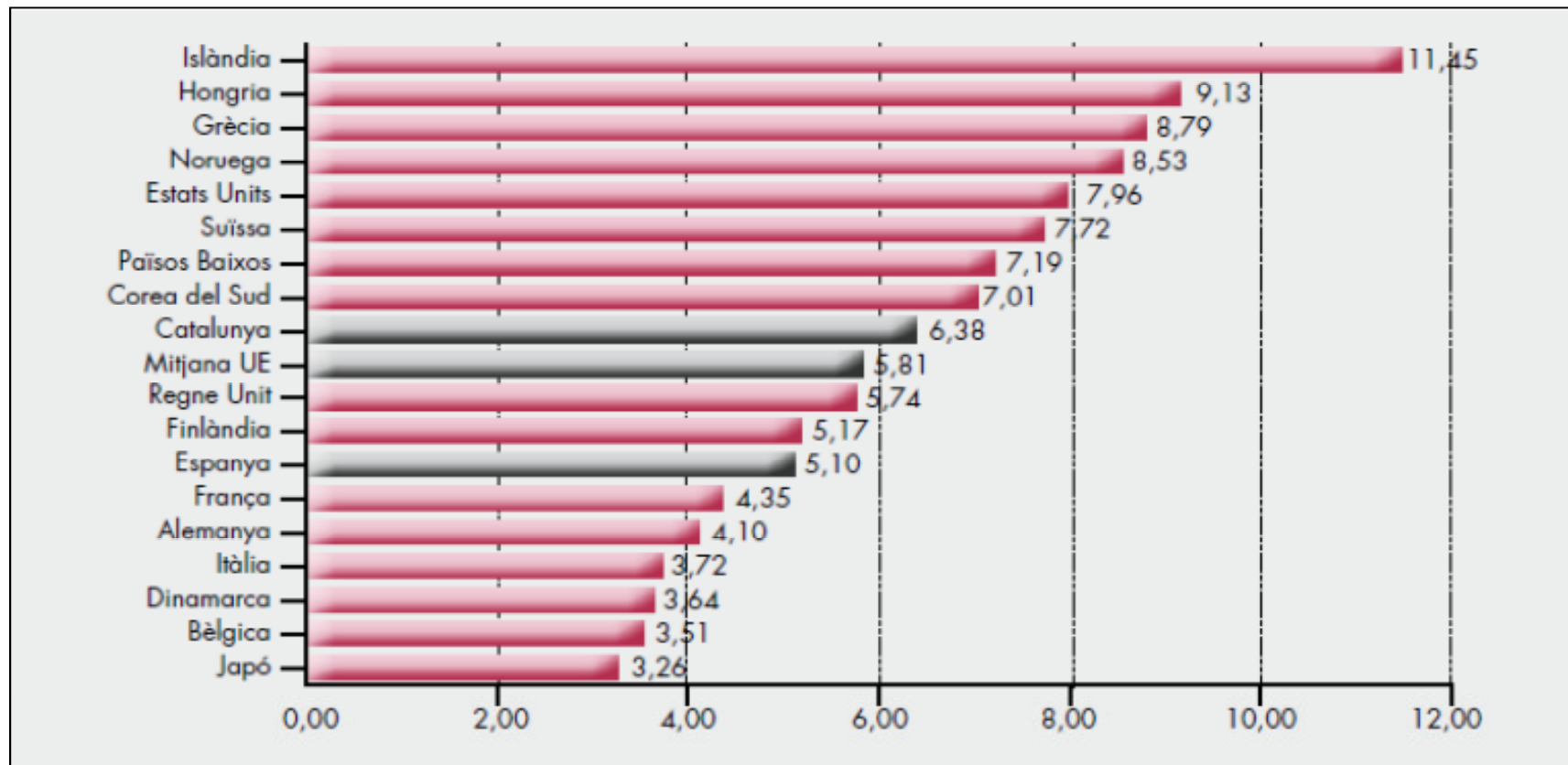
Actividad emprendedora mundial

Tasa Actividad Emprendedora (2009) de los diferentes países.



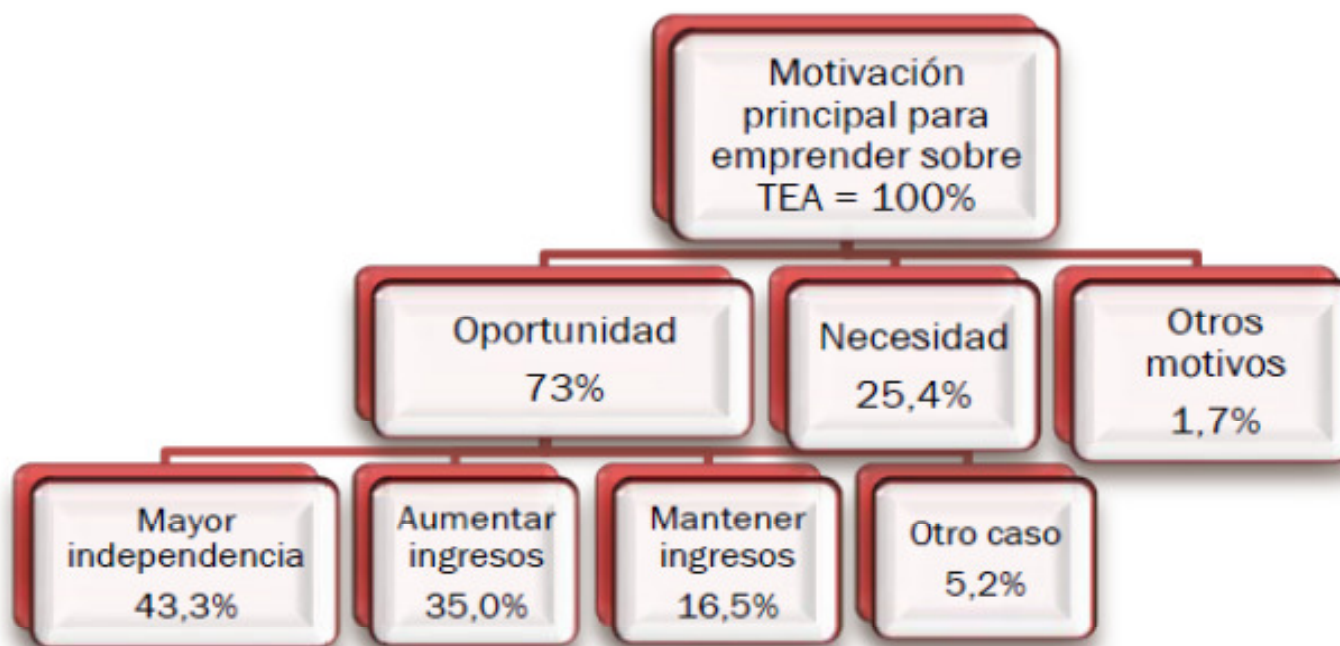
Actividad emprendedora de la OCDE

Tasa de Actividad Emprendedora (2009) de los diferentes países que forman la OCDE.



Desglose de la actividad emprendedora en función de la principal motivación

Desglose de la actividad emprendedora total en función de la principal motivación de creación de las iniciativas en el año 2010.



Tener motivos para emprender ?

- Estar en el paro
- Problemas con los superiores
- Odiar la empresa
- No depender de ningun superior
- Compatibilizar la vida familiar y laboral
- Tener libertad de horarios
- Decidir cuando tomar vacaciones
- Ganar más dinero que trabajando para otros
- Recuperar el patrimonio perdido
- Demostrar algo a los demás
- Hacer un "pelotazo"
- Contribuir al desarrollo del país

Pregunta clave...

¿ El emprendedor nace o se hace ?

Valores de los jóvenes tradicionales ?

- Trabajar en una multinacional
- Ser funcionarios
- Ahorrar
- Comprar un buen coche
- Invertir en bolsa
- Comprar una casa
- Casarse
- Vivir felices para siempre



Ventajas de ser joven

- Ideas frescas
- Falta de experiencia
 - Falta de prejuicios asociados
- Ingenuidad por desconocimiento
 - Ganas de comerse el mundo
 - Ignorar las dificultades insalvables
 - Inventivo y posibilista
- Es más fácil arriesgarse
 - Nada a perder
- Siempre hay tiempo para rectificar



Otra salida es posible...

Cristóbal Colón tenía una idea no exenta de riesgo, había de convencer a sus inversores, pero tenía ilusión y equipo para hacerlo.



Leonardo da Vinci no tenía una idea, tenía muchas, pero en todos los campos predominaba su visión global y su capacidad de trabajo

Pep Guardiola tenía una idea de fútbol diferente de la habitual. El entorno de su empresa y de su mercado no acababan de creer en él, pero su persistencia puede más.



Es importante tener una idea clara...?



Qué se requiere para emprender...?

La idea no es motivo suficiente para emprender..

No hay ningun motiu suficiente,.... Si no hay **MOTIVACIÓN**

□ **Ilusión**

□ **Motivación**



Tener madera de emprendedor

- No és suficiente con tenir un NIF..!
- Hay que tener pasión para el proyecto
- Emprender no es un hecho puntual
- El emprendedor disfruta con la incertidumbre
- La mayor recompensa es la superación de la incertidumbre
- El acto de emprender es un medio y no un objetivo

Luchar ante la incertidumbre

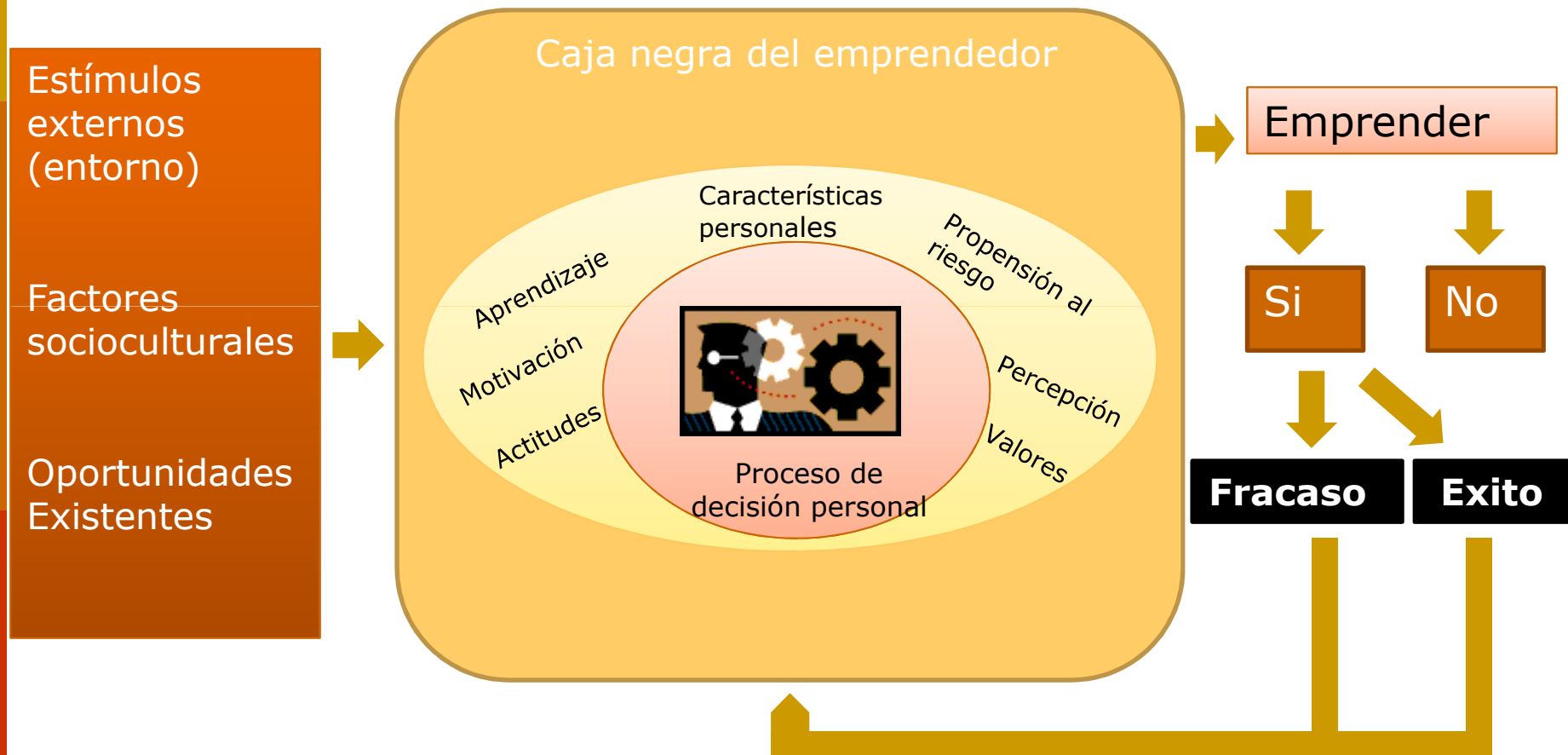
- La realidad siempre es diferente de la que esperamos encontrar.
- Los imprevistos son inherentes al emprendedor
- Ningún emprendedor deja de cometer errores
- Emprender supone replantear constantemente
- La lucha constante es la base para ser competitivos
- El espíritu de lucha puede desarrollarse
- La falta de espíritu emprendedor puede compensarse con la lucha y el sacrificio

Condiciones para crear una empresa

- **Innovación y necesidad de mercado**
- **Conocimiento y visión global**
- **Equipo**
- **Financiación**
- **Plan de empresa**

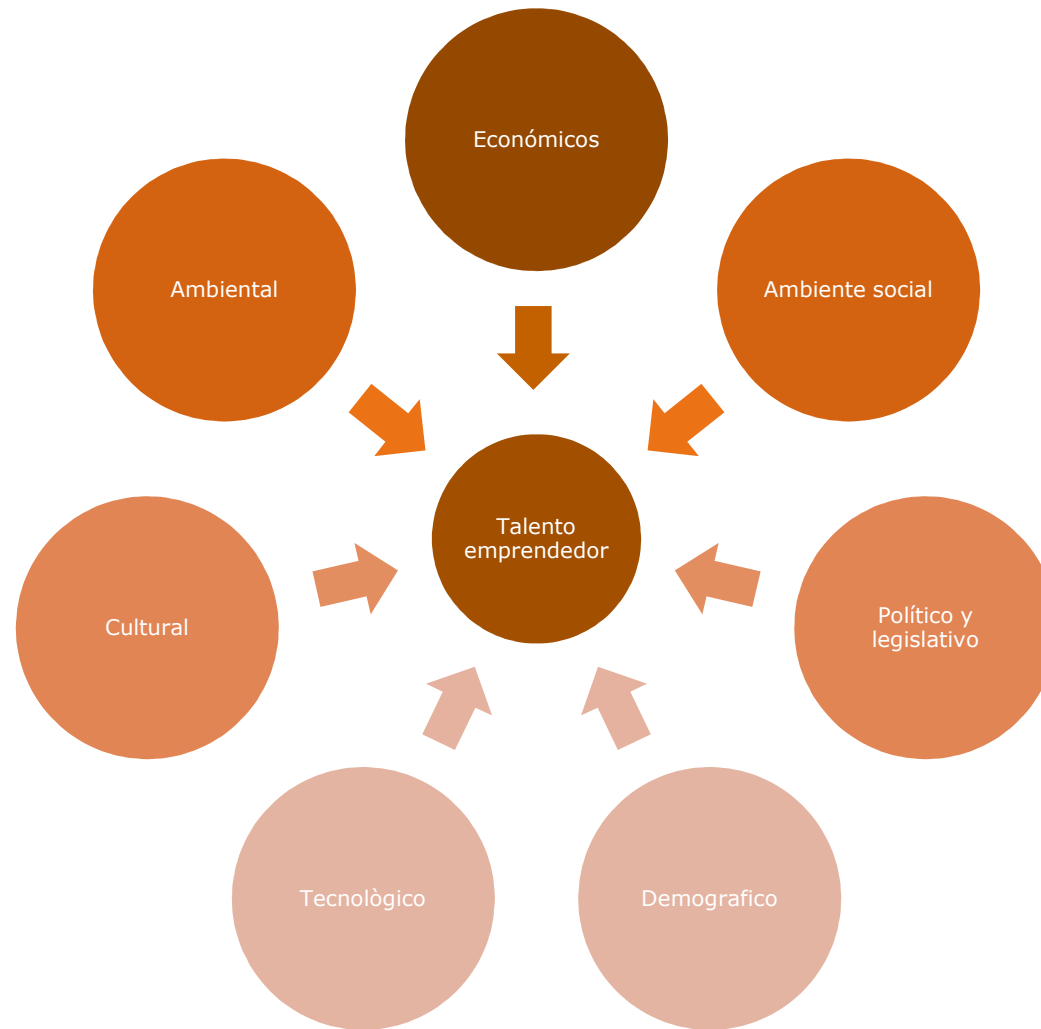


Desarrollo del talento emprendedor



(P. Segarra 2009)

Factores del entorno del emprendedor



Autoevaluación de las características emprendedoras personales (cep's)

El cuestionario consta de 55 declaraciones breves. Lee cuidadosamente cada declaración y decide cuál te describe en forma más acertada. Sé honesto contigo mismo. Recuerda que nadie hace todo bien, ni siquiera es algo deseable saber hacer de todo.

Selecciona el número que corresponde para designar la medida en que la declaración te describe:

- 1 = Nunca
- 2 = Raras veces
- 3 = Algunas veces
- 4 = Usualmente
- 5 = Siempre

Anota el número que seleccionas en la línea a la derecha de cada declaración.

Me mantengo calmado en situaciones tensas. -> 2

La persona que respondió en este ejemplo designó el número "2" para indicar que la declaración lo describe sólo en raras ocasiones.

Algunas declaraciones pueden ser similares, pero ninguna es exactamente igual.

Por favor designa una clasificación numérica para todas las declaraciones.

Perfil CEP

PERFIL

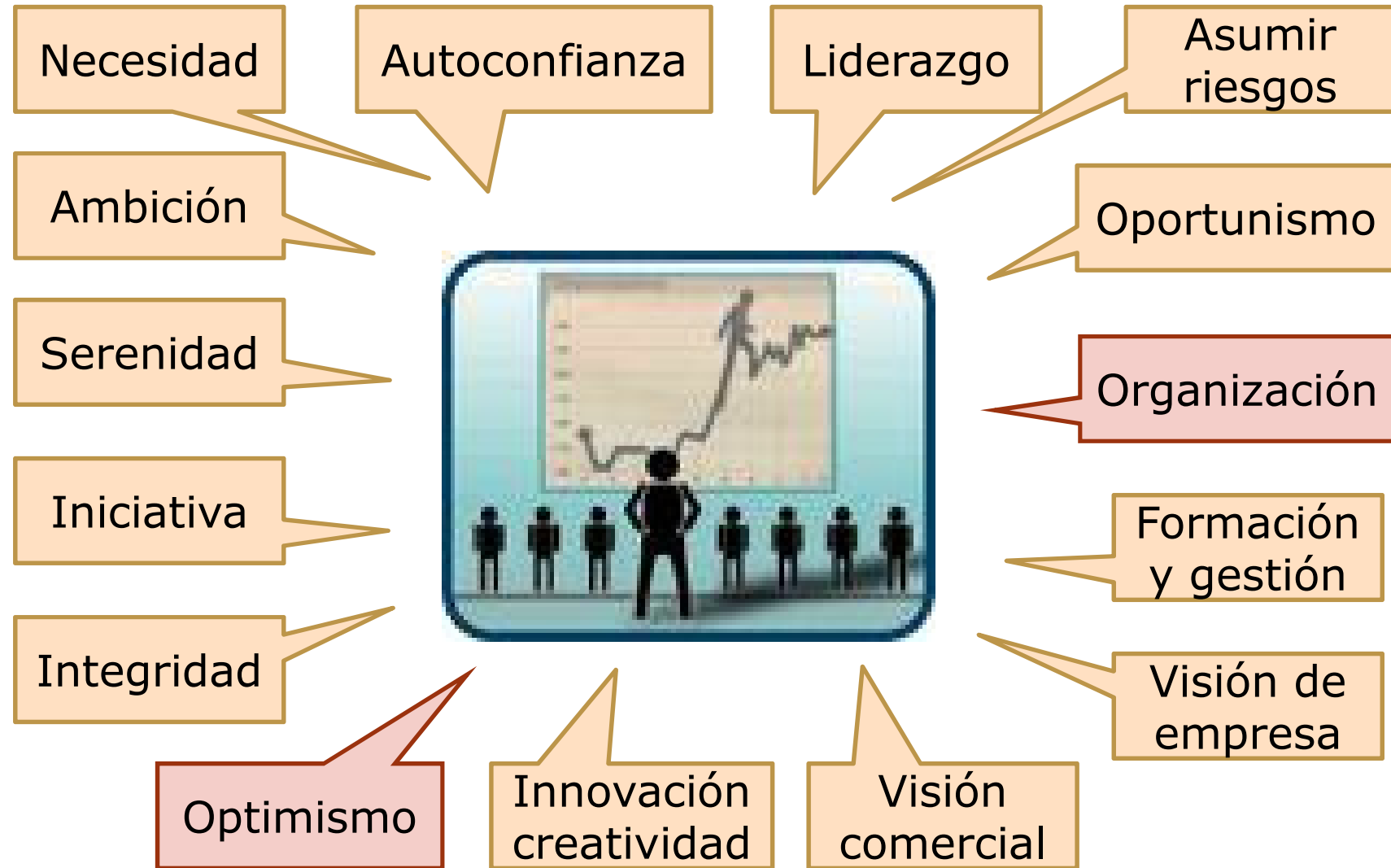
-A- BUSCAR OPORTUNIDADES Y TENER INICIATIVA.					
-B- PERSISTENCIA					
-C- CUMPLIMIENTO					
-D- EXIGIR EFICIENCIA Y CALIDAD					
-E- CORRER RIESGOS					
-F- FIJAR METAS					
-G- BUSQUEDA DE INFORMACION					
-H- PLANIFICACION SISTEMATICA Y SEGUIMIENTO					
-I- PERSUASION Y REDES DE APOYO					
-J- AUTOCONFIANZA E INDEPENDENCIA					

20 0 5 10 15
25

Características del emprendedor y conductas asociadas

- Búsqueda y aprovechamiento de oportunidades
- Trabajo en equipo
- Fijarse metas y objetivos
- Búsqueda de información
- Desarrollo de la planificación estratégica y operativa
- Espíritu de eficiencia y calidad
- Persistencia
- Dominio del riesgo
- Utilización de las redes de apoyo

Perfil del emprendedor



Concepto de creatividad

□ CREATIVIDAD

- Facultad para crear
- Hacer algo que todavía no existe

- Lo nuevo debe tener valor

- Competencias diferentes
 - Concepto
 - Percepción

Cómo surgen las ideas...

- ❑ No encontrar en el mercado lo que estás buscando
- ❑ Hemos comprado algo que puede mejorarse
- ❑ Un cliente nos pide algo que no encuentra
- ❑ Porque se nos ocurre combinar varios productos en uno
- ❑ A través de leer revistas, libros, estudios, informes, webs, etc.
- ❑ Asistiendo a ferias
- ❑ Observando durante los viajes
- ❑ Observando cambios en los hábitos del mercado
- ❑ Por que aparecen nuevas leyes que originan nuevos servicios

Reglas de la técnica lluvia de ideas

- Se debe designar un anotador
- No se debe ridiculizar ninguna sugerencia
- Las ideas no deben ser discutidas
- No se trata de ver si son viables o realizables
- Los menos conocedores deberán ser los primeros
- Todos los participantes del equipo deben realizar aportes
- El proceso de generación debe ser espontáneo
- Mientras más ideas, mejor

Para Michael Michalko....

“Todo lo nuevo es sencillamente una adición o una modificación de algo que existía”

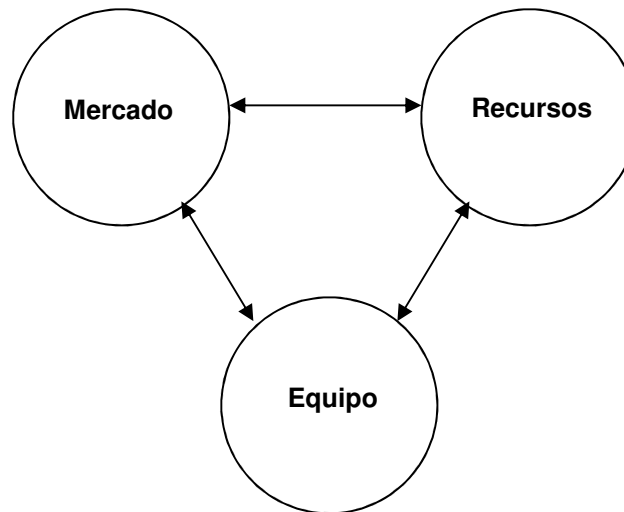
Formas de perfeccionar la idea de negocio

1. Sustituir
2. Combinar
3. Adaptar
4. Magnificar
5. Modificar
6. Dedicación a otros usos
7. Eliminar o reducir al mínimo
8. Reordenar
9. Invertir

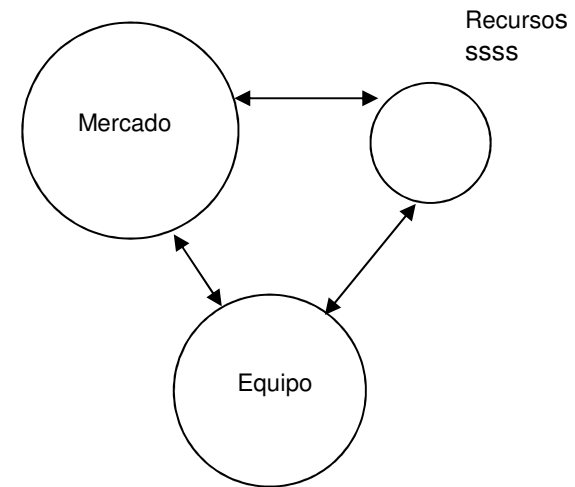
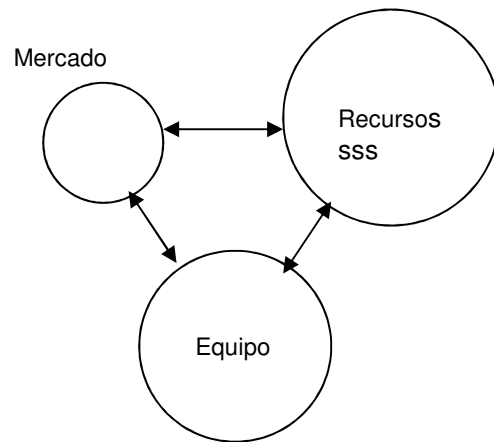
Modelo de Timmons para la selección de oportunidades

Elementos clave para la indentificación, en una idea, de una oportunidad.

- Que exista mercado
- Que haya un equipo con capacidad y voluntad de llevarla adelante
- La disponibilidad de recursos y su uso eficiente



Que sucede en la realidad ?



Algunas recomendaciones

- ❑ Que no roben tu idea
- ❑ No pierdas el tiempo
- ❑ Guárdate la información principal
- ❑ No olvides registrar tus innovaciones

Recursos "on-line"

- Barcelona Activa
 - (www.testidea.barcelonanetactiva.com)

- Instituto Leonés de Desarrollo Económico, Formación y Empleo (ILDEFE)
 - (www.ildefe.es)

- Dirección General de Política de la PIME
 - (www.ipyme.org)

- Fundación Red Andalucía Emprende
 - (www.skilltec.es/preincubadora)

- (Próximamente "Banc d'Idees" de Redessa Ajuntament de Reus)

El Plan de Empresa

- **Qué, quién, dónde, cómo y cuando**
 - Resumen ejecutivo
 - La viabilidad de la empresa en dos folios
 - Debe “enganchar”
 - Demostrar que el concepto de negocio tiene sentido y es viable
 - Demostrar estrategias bien planificadas
 - Identificar el mercado y sus necesidades
 - Exponer experiencia con la que se cuenta y conocimiento del sector
 - Realismo mediante varios escenarios e hipótesis
 - Que entre por los ojos
 - La extensión
 - El estilo
 - La presentación
 - La estructura

Contenido del Plan de Empresa (1)

- **Análisis del sector**
 - Evolución y grado de madurez
 - Sensibilidad a los ciclos económicos y estacionales
 - Evolución tecnológica
 - Entorno legislativo

- **Estudio del mercado**
 - Factores demográficos
 - Factores geográficos
 - Estilos de vida
 - Tendencias de compra
 - Tamaño del mercado
 - Posicionamiento de la competencia

Contenido del Plan de Empresa (2)

- Plan de marketing y ventas
 - El mensaje
 - Tácticas de marketing (4 P's)
 - Infraestructura de ventas

- Recursos humanos
 - Estructura de la empresa
 - Métodos de selección
 - Formas de contratación
 - Política de retribución

Contenido del Plan de Empresa (3)

- Pla de operaciones /producción
 - Recursos que son necesarios de todo tipo
 - Medios técnicos
 - Medios materiales
 - Medios humanos
 - Instalaciones
 - Ubicación (justificada)
 - Costes de mantenimiento anual, limpieza, etc
 - Mobiliario
 - Tecnologías de la Información y Comunicación
 - Internet
 - Hardware
 - Software

Contenido del Plan de Empresa (4)

- Planificación de la producción o la servucción
- Logística
 - Almacenes
 - Stocks
 - Servicio al cliente
 - Transportes
- Recursos para I+D
- Recursos para atención al cliente
- Servicios post venta

Contenido del Plan de Empresa (5)

- Plan económico financiero
 - Plan de inversiones
 - Presupuesto de explotación
 - Previsión de ventas
 - Presupuesto de costes (escandallos)
 - Tarifas de precios y condiciones de ventas
 - Previsión de márgenes
 - Cuentas de resultado previsionales (a 3 o 5 años)
 - Balances previsionales (a 3 o 5 años)
 - Origen y aplicación de fondos
 - Presupuesto de Cash Flow (Previsión de tesorería)
 - Cobertura de la tesorería (financiación)

Contenido del Plan de Empresa (6)

- Plan de expansión o salida
 - Plan de expansión
 - Objetivos a largo plazo (3, 5 o 10 años)
 - "Plan B"
 - Punto de retiro Evolución de los riesgos
 - Estrategias de salida
 - Expansión
 - Abandono del negocio
 - Venta de la empresa
 - Fusión
 - Traspaso generacional
 - Cierre