



[01/03/2012]

Buenas prácticas en el emprendimiento

En el presente informe se detallan las aptitudes y cualidades de un buen emprendedor así como la estructura ideal de la presentación de su proyecto.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	2
EL PERFIL DEL EMPRENDEDOR	4
ESTRUCTURA IDEAL DE UN PROYECTO	15

INTRODUCCIÓN

A través del proyecto Emprentic y de los profesionales que lo componen así como las entidades colaboradoras, se pretende motivar e incentivar a las jóvenes emprendedoras para lo que, además de poner a su disposición todas las utilidades de la plataforma creada, se identifican y enumeran una serie de cualidades, actitudes y aptitudes que por norma general son denominador común en cualquier emprendedor y por extensión en su proyecto.

El presente informe pretende actuar como una recopilación de buenas prácticas que posteriormente servirá a la CECE (Confederación Española de Centros de Enseñanza) para otorgar un sello de calidad a aquellos proyectos participantes de las próximas ediciones del concurso.

La citada recopilación no pretende ser una guía de seguimiento exhaustivo, pues como bien es sabido, el éxito o fracaso de los proyectos o empresas muchas veces responde a variables del todo imprevisibles, pero sí intentará determinar una serie de ayudas para que el joven emprendedor tenga más posibilidades de llegar a buen término.

A lo largo de los últimos tiempos el mundo de la empresa ha evolucionado notablemente. Los constantes procesos de innovación en los procedimientos y la coyuntura actual de los mercados totalmente inestables hacen que tanto el nuevo emprendedor como el empresario experimentado y afianzado en el mercado, deban estar continuamente en “alerta” y “vigilando” tanto el entorno macroeconómico como los cambios en la sociedad.

Sin embargo, y a pesar de lo citado en el párrafo anterior, las grandes líneas generales de los emprendedores poco han cambiado. Los empresarios son personas que no sólo arriesgan su capital si no también en la gran mayoría de los casos un porcentaje muy alto de su vida personal. Ponen más del 100% de sí mismos en hacer realidad lo que comenzó siendo un sueño. De la capacidad para buscar el equilibrio entre su sueño y un proyecto real, la capacidad de reacción ante un posible fracaso y el empuje necesario para penetrar en un mercado plagado de barreras, dependerá el éxito o fracaso de cualquier aventura empresarial.

Lo que sí parece estar perfectamente definido son las dos grandes cualidades que tiene cualquier gran empresario:

- La capacidad para comunicar y transmitir sus ideas
- La habilidad para analizar e incluso prever los cambios que se producen en su entorno.

La idea más generalizada en la sociedad es la que supedita el triunfo de una persona en el mundo de la empresa, a su capacidad de esfuerzo personal, a ciertas habilidades de negociación, a la perseverancia, al “olfato” para detectar oportunidades y como no, a un considerable respaldo económico. Pero esto no deja de ser una idea muy simplista de lo que es un empresario o emprendedor porque la gran mayoría de ellos poseen estas cualidades pero sólo unos pocos consiguen un triunfo relevante, los demás, luchan por sobrevivir. Sin embargo, la capacidad para captar la atención del comprador o consumidor, la capacidad para ser un líder por influencia y la correcta gestión de un equipo para convertirlo mejor que los equipos del resto, harán aumentar las posibilidades de éxito notablemente.

El promover “entusiasmo” dentro del personal de la empresa resulta esencial siempre y cuando se sustente sobre una base real. El entusiasmo dejará de surtir efecto cuando se utiliza de manera indiscriminada y sin criterio. El buen empresario y emprendedor, como líder, debe ser el primero en transmitir ese entusiasmo y no simplemente por una motivación económica, si no como parte de la transmisión de sus propios sueños.

La creación de una empresa conlleva el cuidado intenso de cada uno de los eslabones de su cadena de valor, desde los procedimientos de producción hasta la atención del cliente final, pasando por la optimización de los flujos de caja, análisis frecuentes del entorno para analizar amenazas y oportunidades, y como no, un constante interés por la innovación y la creatividad.

1. EL PERFIL DEL EMPRENDEDOR

Los emprendedores a través de su personalidad transfieren a sus proyectos y gente que les rodea el mismo espíritu, ventajas y defectos que ellos mismos poseen, de ahí que en esta primera parte desde Empreptic se ha decidido unir las cualidades de un buen emprendedor y un proyecto con posibilidades de éxito.

Hace ya mucho tiempo que diversos estudios demostraron que las personas tienen cualidades y rasgos propios que distinguen su personalidad, las diferentes combinaciones y proporciones de estos rasgos dotan al individuo de un sello particular en su forma de relacionarse y de actuar ante los demás y dentro de la sociedad.

Estos rasgos o cualidades comentados anteriormente influyen decisivamente en la capacidad del individuo para realizar con mayor o menor éxito diferentes tareas a lo largo de su vida (académicas, artísticas, sociales, emocionales, deportivas, etc...). De cualquier manera siempre es adecuado entrenar estas cualidades para aumentar su impacto sobre las acciones realizadas en el ámbito que nos desempeñamos habitualmente.

Por otra parte, numerosos estudios también han demostrado que en lo concerniente a las habilidades de emprendimiento, y en España especialmente, estas no han sido convenientemente educadas o potenciadas, en parte por el desconocimiento de la importancia de las mismas y en parte porque solo eran manejadas por pocos centros educativos y pocos especialistas.

En la línea de los estudios comentados en el párrafo anterior, **la creatividad, la innovación y la capacidad para asumir riesgos**, son cualidades que se presentan en el perfil de la gran mayoría de los emprendedores y que son factores determinantes. Sin embargo y como también está perfectamente demostrado, no son aseguradores del éxito.

INNOVACIÓN Y RIESGO, SIEMPRE JUNTOS ...

Tal y como se ha comentado anteriormente, la innovación es la piedra angular dentro del mundo del emprendedor en cualquiera de sus vertientes dentro de la cadena de valor de la empresa, y como también es sabido, toda innovación supone un mayor o menor riesgo. **Por tanto la capacidad de innovación y de tolerancia al riesgo y/o fracaso han de ser cualidades valorables en un emprendedor.**

Resumiendo las conclusiones de diferentes estudios dentro del campo del emprendimiento se pueden definir cinco grandes rasgos en la personalidad de un emprendedor:

1. **Autoconfianza y elevado conocimiento personal**
2. **Alta motivación hacia el cumplimiento del objetivo**
3. **Interpretación real y optimista del futuro**
4. **Capacidad de gestión, planificación y organización.**
5. **Buen comunicador y generador de redes de contactos.**

Además se pueden enumerar una serie de características que todo emprendedor debe potenciar de alguna manera:

1. Iniciativa y constancia en la búsqueda de oportunidades.
2. Perseverancia
3. Fiabilidad en el cumplimiento de los compromisos adquiridos
4. Exigente en la calidad y eficiencia de los procesos
5. Cálculos de los riesgos a correr
6. Planificación de metas y objetivos.
7. Búsqueda constante de información
8. Planificación sistemática y control

9. Fortalecer y expandir la red de contactos
10. Creatividad
11. Autoconfianza e independencia
12. Un equipo en igualdad de género

A continuación se ofrece una breve descripción de las 10 cualidades citadas anteriormente y que servirán entre otros baremos para constituir el “Sello de calidad Empreptic” que posteriormente podrá ser otorgado a los componentes de los diferentes proyectos participantes del concurso.

1.- Iniciativa y constancia en la búsqueda de oportunidades

Si bien es cierto que a lo largo de la historia reciente las oportunidades para generar negocio han fluctuado tremendamente y sobre todo en los últimos 4 ó 5 años, no deja de ser menos cierto que siempre hay alguien en nuestro entorno que detecta una oportunidad y la aprovecha. El primer pensamiento que viene a la mente tras esa circunstancia es el de “que suerte ha tenido”, sin embargo en un análisis más detallado casi con toda seguridad podremos observar que de alguna manera esa persona estaba “saltando constantemente” para poder cazar una oportunidad, esos saltos tienen forma de preocupación por la formación personal, por la innovación, por la observación del entorno. Las oportunidades por defecto no están dirigidas a una persona, están flotando y suelen caer en las personas y emprendedores más proactivos. Un buen emprendedor nunca deja de “saltar” en búsqueda de esas oportunidades y la formación adquirida hasta ese momento le permitirá explotarlas de la manera más adecuada.

La iniciativa en la búsqueda de esas oportunidades, a veces, incluso inventadas, es lo que diferencia a un emprendedor con mayores posibilidades de éxito.

2.- Perseverancia

“Mantenerse constante en la prosecución de lo comenzado, en una actitud o en una opinión.”
Definición de la Real Academia de la Lengua Española.

Ser perseverante es una de las cualidades más importantes en un emprendedor, una vez fijado un objetivo, en el camino hacia él, se presentarán muchas barreras, situaciones inesperadas, fracasos puntuales, que seguramente minarán la confianza en uno mismo. El emprendedor ha de ser consciente de que no puede hacer todo al mismo tiempo y que establecer fases y cumplirlas secuencialmente le será de gran ayuda. La perseverancia en el cumplimiento de cada fase le permitirá ir cumpliendo metas a corto plazo que le motivarán para llegar a su principal objetivo en el largo plazo.

Los planes no siempre funcionan como pensamos pero el emprendedor debe tener la suficiente flexibilidad y creatividad para rediseñar su estrategia y seguir en el camino de su objetivo.

3.- Cumplimiento de compromisos

En la vida de cualquier persona el cumplimiento de los pequeños compromisos diarios influyen directamente en la fiabilidad y confianza que transmitimos a las personas de nuestro entorno. Lo primero es el cumplimiento de nuestros propios compromisos que afecta a nuestro nivel de autoconfianza y autoestima.

Si trasladamos esta cualidad al mundo del emprendedor, significa que tanto él como su negocio o empresa, gozarán de mayor o menor reputación en gran medida debido al cumplimiento de los compromisos adquiridos con los compradores o clientes. No solo se han de cumplir los grandes compromisos si no también todos los pequeños que se producen en la vida diaria de un emprendedor; puntualidad en las reuniones, entrega de informes en la fecha convenida, etc...

Las emprendedores que consiguen el éxito, por lo general:

- Se esfuerzan especialmente en la conclusión de sus tareas.
- Animar al resto del equipo en la finalización sus compromisos.
- Priman la fidelización del cliente por encima de los objetivos a corto plazo.
- Son líderes por influencia pues con su manera de ser y actuar convencen a su entorno sin necesidad de ejercer un poder jerárquico.

4.- Calidad y eficiencia

La búsqueda constante de la excelencia suele terminar en un trabajo de calidad. La calidad no solo ha de buscarse en el resultado final de nuestro proceso de producción o servicios, cada paso de la cadena de valor de la empresa o negocio debe aspirar a cumplir su cometido con el máximo nivel de compromiso y calidad posible.

Los emprendedores que buscan constantemente la calidad y la eficiencia:

- Hacen las cosas de la manera más rápida, mejor y más económica posible
- Intentan superar constantemente las normas de calidad y excelencia.
- Optimizan los procesos de producción para que se cumplan todos los compromisos adquiridos.

5.- Correr riesgos calculados

En las actividades diarias de cualquier persona el riesgo es algo que siempre está presente, con la gran mayoría de las decisiones que tenemos que tomar. A veces el riesgo se presenta de manera extrema y otras veces no nos damos cuenta de su presencia.

Todas las personas, en algún momento de su vida, han tenido que asumir un riesgo para intentar dar un paso hacia delante, pero no es menos cierto que ante la decisión de afrontar un riesgo casi nadie lo hace a “ojos cerrados”, se evalúan los pros y contras. La capacidad para evaluar el riesgo a correr es una virtud importante en el mundo de la empresa y por extensión en el de cualquier emprendedor.

Un emprendedor ha de ser consciente de los riesgos que corre en la toma de determinadas decisiones de igual manera que ha de tener planes alternativos en el caso de que su plan inicial fracase. Los riesgos asumidos deben ser moderados para poder calcularlos y convertirlos en predecibles.

6.- Fijación de metas y objetivos

Todo emprendedor debe al menos hacerse las siguientes preguntas antes de comenzar su aventura:

- ¿Tengo claros mis objetivos y la manera en la que los sacaré adelante?
- ¿Mis objetivos se pueden medir y cuantificar en el corto, medio y largo plazo?
- ¿He contrastado mis ideas con mi entorno de confianza o con personas con criterio para darme una opinión objetiva?
- ¿Estoy preparado para asumir un posible fracaso?

Es importante comenzar con un objetivo bien definido en la mente, esto ayudará al emprendedor a no perder nunca el foco de sus acciones y a rectificar sobre la marcha para retomar de nuevo el camino correcto.

La capacidad para transmitir, gestionar y medir esas metas con respecto al resto del equipo permite a la empresa navegar en la misma dirección y focalizarse en los puntos más importantes del planning desarrollado.

7.- Búsqueda constante de información

“Vivimos en la sociedad de la información”, esta frase que escuchamos prácticamente a diario, se ha convertido en una de las piedras angulares de nuestro tiempo. Para cualquier decisión que hemos de tomar en nuestras vidas requerimos una determinada información previa, cuanto mayor es la calidad de la misma, mayores son las posibilidades de acertar.

Si nos trasladamos al mundo del emprendedor y la empresa, “la información es poder”, ¿quién es mi competencia? ¿qué cuota de mercado tienen?, ¿qué recursos necesito para sacar mi producto al mercado?, estas preguntas son solo ejemplos que requieren de la búsqueda de información para su correcta resolución.

La información puede conseguirse de multitud de maneras, pero tratándose del mundo de los emprendedores en los que la escasez de recursos económicos es a menudo un denominador común, esta se puede conseguir a través del esfuerzo personal del propio emprendedor con formación, búsquedas en internet, contactos, medios tradicionales como bibliografías, etc...

Cuando los recursos económicos del emprendedor lo permiten, la realización de estudios de mercado o competencia en su sector son una herramienta poderosa para obtener información valiosa y totalmente actualizada.

En la recopilación de información se han de tomar precauciones y no olvidar que es mejor poca información contrastada y valiosa que cantidades ingentes de información que no seamos capaces de tratar o analizar.

El emprendedor no ha de olvidar que a veces la información puede ser casi infinita en los días que vivimos y que en un momento determinado hay que decidir que ya se tiene la suficiente y que es capaz de analizarla, de no ser así puede llegar a paralizar el arranque de su proyecto por el simple hecho de estar constantemente analizando.

8.- Planificación sistemática y control

¿Cuántas veces hemos escuchado o tenido la sensación de no avanzar en la realización de nuestras tareas diarias? Es posible que el emprendedor tenga muy claros sus objetivos, que sepa como lograrlos, recursos necesarios, tiempos, etc... y aún así no tener la sensación de avance o cumplimiento de tareas.

La gestión del tiempo es algo de suma importancia, ya hace tiempo que incluso se imparten seminarios y cursos exclusivamente para optimizar el tiempo.

Sin ánimo de entrar en detalles pues como se ha comentado anteriormente, este tema por si solo es motivo de seminarios, todo está relacionado con el hecho de no tener una planificación sistemática, es decir, la definición de una serie de objetivos y acotados en fechas, reflejados por escrito y que sirvan de hoja de ruta para los diferentes estratos de la empresa o el equipo.

El planificar sistemáticamente consiste en:

- El conjunto de objetivos o metas que se han definido previamente.
- Las subtareas a realizar dentro de cada objetivo o meta
- Los recursos necesarios para ejecutar cada tarea.
- Fijación de los tiempos para ejecutar las tareas
- Las aptitudes necesarias para realizar cada una de las actividades.

- Los criterios de control
- Cumplimiento de los tiempos de ejecución.

9.- Persuasión y creación de redes de apoyo (networking)

La capacidad de una persona para influir en otra, de manera proactiva y buscando colaboraciones y nunca situaciones de aprovechamiento o explotación, es una cualidad a valorar en la personalidad de cualquier individuo y sobre en la de un emprendedor.

El líder de un grupo o proyecto debe tener desarrollada la capacidad de persuasión y ejercer un liderazgo por influencia, la típica frase “esto se hace así porque soy el jefe” no tiene cabida en las estructuras modernas empresariales de nuestros días, por el contrario, se valoran aptitudes como la asertividad, el traspaso de conocimiento, el reconocimiento de las tareas bien hechas, y el líder que es capaz de conseguir que su equipo le siga fielmente por convencimiento y no por jerarquía.

Por otra parte, las aptitudes comentadas en el anterior párrafo favorecerán la creación de redes de contactos o apoyos o lo que técnicamente hablando se denomina “networking”. El networking es otro tema de extenso recorrido, pero una breve aproximación es la que nos indica que se trata del establecimiento de una red de contactos a la que podemos aportar conocimiento y de la que podemos recibir conocimiento en un momento dado. Una red de contactos no se debe mirar desde un punto de vista interesado en el sentido de “conseguir” algo de ellos, por el contrario, son personas que por su personalidad, formación, profesión o inquietudes nos pueden aportar ayuda para afrontar determinados objetivos en la misma manera que nosotros debemos estar dispuestos a ofrecer la misma ayuda si es preciso.

El cultivo y cuidado de una buena red de contactos es uno de los objetivos que todo empresario y emprendedor debe tener en cuenta en todo momento.

10.- Autoconfianza e independencia

En muchas ocasiones las personas tenemos la seguridad de ser capaces de acometer un proyecto u objetivo en la vida, esta seguridad, que desconocemos de donde viene y que nos motiva especialmente, se denomina autoconfianza y el grado de la misma nos permite transmitir a nuestro entorno nuestra independencia y capacidad de afrontar situaciones programadas o inesperadas.

Si trasladamos la autoconfianza al mundo de los emprendedores, la identificaremos porque:

- Asumen sus tareas con responsabilidad y decisión.,
- Investigan y analizan antes de tomar cualquier decisión con el objetivo de escoger el camino más adecuado
- Son personas proactivas y capaces de aceptar de manera constructiva las críticas recibidas.
- Ejecuta sus tareas en tiempo y correctamente.

Por el contrario si detectamos las siguientes situaciones estaremos ante un caso de baja autoconfianza:

- La persona se siente constantemente en un mundo de indecisiones.
- Cambios constantes de opinión.
- Incumplimiento reiterado de las tareas.
- Personas que constantemente analizan la información sin llegar a tomar una decisión.
- Temor a compartir sus opiniones
- Temor al fracaso.

11.- Creatividad

Una vez vistos todos los puntos anteriores llegamos a un concepto esencial: la creatividad.

La creatividad, presente en mayor o menor medida en todas las personas, es una herramienta que se puede incluso entrenar para convertirla en una cualidad importante del individuo. La creatividad tanto para la innovación como para la resolución de problemas existentes es algo que no se debe despreciar.

El concepto de creatividad está directamente asociado al de innovación. Sin creatividad, la innovación no sería factible y sin innovación es difícil penetrar en un mercado tremendamente competitivo y en ocasiones saturado.

A continuación se muestran una serie de puntos que puede promover la creatividad o por el contrario suponer una barrera para la misma:

Promueven la creatividad

- Todas las ideas deben ser escuchadas y son aceptables
- Búsqueda constante de alternativas
- La curiosidad y la realización constante de preguntas
- Dinamismo y actividad constantes
- El fracaso es una buena oportunidad para aprender.

Barreras para la creatividad

- Un concepto de nosotros mismos muy elevado
- Miedo al fracaso o al ridículo
- Falta de dinamismo
- Barreras jerárquicas e incluso sociales
- Hermetismo en el conocimiento
- Dificultad para transmitir ideas.

12.- Un equipo en igualdad de género

Por último, pero no por ello menos importante y desde luego unos de los objetivos principales del proyecto Empreptic, es la de promover la igualdad de género dentro del mundo de empresa y emprendedores.

En la gran mayoría de los proyectos empresariales llega un momento en el que surge la necesidad de seleccionar personal para formar un equipo que ayude a cumplir los objetivos de la empresa. Este es un momento crucial en cualquier empresa o proyecto de emprendimiento, pues de lo acertado del mismo dependerá en gran medida que consigamos en el tiempo previsto nuestros principales objetivos.

En el momento de la selección de personal es importante olvidar todo tipo de prejuicios con respecto a género, raza u otras condiciones, primando ante todo las cualidades que favorezcan el cumplimiento del desempeño de puesto ofertado.

Cuanto más plural y multidisciplinar sea el equipo mayores posibilidades de éxito tendrá la empresa.

2. ESTRUCTURA IDEAL DE UN PROYECTO

Todo emprendedor debe reflejar sus ideas y objetivos por escrito, cumpliendo una serie de fases secuenciales que le ayudarán a estructurar el pensamiento y a descartar o incluir nuevas ideas.

A continuación se mostrará el esquema de las fases y acciones que ante la creación de una empresa o proyecto, todo emprendedor debe tener en cuenta, independientemente del sector al que se dirija o del producto o servicio que intente promocionar.

No todos los puntos de la siguiente estructura son de obligado cumplimiento pero cuantos más se tengan en cuenta, mayor información obtendrá el emprendedor y por extensión sus decisiones tendrán más criterio y posibilidades de éxito.

1.- Idea de negocio y plan de empresa

- Estudio del mercado donde pretendemos operar

- Idea del negocio plasmada en un documento
- Análisis de la vida del producto
- El plan de negocio, por escrito y con objetivos definidos y fechados.

2.- El plan de marketing

- Marketing mix (producto, precio, distribución y comunicación)
- Posicionamiento del producto (de gran consumo, de lujo, genérico, etc..).
- Estudio macroeconómico (situación económica actual, inflación, precios, previsiones..)
- Determinación de la demanda.
- Análisis DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas, oportunidades)
- Marketing relacional
- Marketing de servicios ó marketing de productos
- Análisis de la distribución
- La fuerza de ventas necesaria.
- Publicidad
- Imagen de marca
- Gestión del presupuesto

3.- Estudio económico - financiero

El estudio económico-financiero reúne toda la información que se ha obtenido en las fases anteriores del plan de empresa, es decir, la validación de la idea, el plan de negocio y el plan de marketing. Además, los datos contenidos en el estudio económico-financiero, como mínimo, deberán incluir el importe a que asciende *el total de fondos necesarios para desarrollar el plan de empresa*. Esta información se desarrolla en dos apartados:

- Los fondos iniciales hasta el momento de iniciar la actividad de la empresa.
- Los fondos necesarios para iniciar la actividad de la empresa.
- La búsqueda de financiación.
- Cuál será la estructura financiera más conveniente para la empresa. Esta información deberá especificar de forma inequívoca qué parte del capital pertenece al promotor de la idea, qué partes se encuentran en manos de otros socios y a cuánto asciende el dinero que se ha tomado prestado de terceros para acometer el proyecto (recursos ajenos, como bancos y otras fuentes de financiación).

4.- Organización de la empresa

- Organigrama operativo de la empresa
- Definir la función de cada uno de los participantes del proyecto.

5.- Estructura legal de la empresa

- ¿Empresario individual?
- Estudio de la sociedad mercantil que nos conviene
- Elección de la forma jurídica de la empresa
- Proceso de constitución legal
- Estudio de trámites administrativos
- Calendario de Constitución
- Registro de marcas y patentes

6.- Financiación

- Análisis de la financiación necesaria para ejecutar el proyecto
- Estudio de las diferentes fuentes de financiación existentes (financiación propia, capital externo, préstamos, créditos, etc...)
- Proceso de búsqueda y selección de nuevos socios si resulta necesario
- Solicitud de subvenciones estatales y/o regionales.

7.- Recursos humanos

- Análisis de los recursos humanos necesarios.
- Estudio de las diferentes posibilidades de contratación.
- Estudio de los compromisos con la seguridad social
- Contemplar la documentación obligatoria en los centros de trabajo

8.- Fiscalidad en la empresa

- ¿Qué tributos e impuestos hemos de pagar?
- Estudiar el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

- Estudiar el impuesto sobre Sociedades
- Comprender el impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)
- Comprender el Impuesto sobre Actividades Económicas
- Aprender a facturar correctamente.