

El proceso emprendedor

Guía rápida para jóvenes con iniciativa

María del Mar Fuentes Fuentes
@fuenmar



UGR emprendedora

<http://ugremprendedora.ugr.es>

Twitter: @UGRemprendedora

Facebook: UGRemprendedora

“Emprendedores”



Mitos del emprendimiento

Enriquecerse

Éxito y fama

startups

*Cualidades
extraordinarias*

Otros emprendedores/as



Montserrat del Pozo
Colegio Montserrat

Pilar Mateo
Ayudando a las
comunidades a erradicar
enfermedades endémicas



Bill Drayton, Premio Príncipe de Asturias de Cooperación Internacional 2011



Fundador de Ashoka: Innovators for the Public,
Asociación de emprendedores sociales en la que hombres y mujeres aportan soluciones para los problemas más urgentes del planeta.

Emprendedores sociales son aquellos individuos que combinan los métodos pragmáticos y orientados a resultados de un empresario con los objetivos de un reformador social.

Emprendedores UGR



**"V Concurso de
Emprendimiento
UNIVERSITARIO UGR
2015"**

**"Battever, entre las empresas
tecnológicas más revolucionarias"**



Emprendedores UGR



Música para despertar



<https://youtu.be/kBozZtZolek>



Mar Olmedo

Neuropsicóloga

Evaluaciones



Pepe Olmedo

Director del Proyecto, Psicólogo
Sanitario, Máster en Psicología Clínica y
de la Salud



Noemí Álvarez

Psicóloga Sanitaria, Máster en
Psicología Clínica y de la Salud,
Danza-Movimiento-Terapeuta

Emprendedores UGR



Outbarriers



Emprendedores UGR

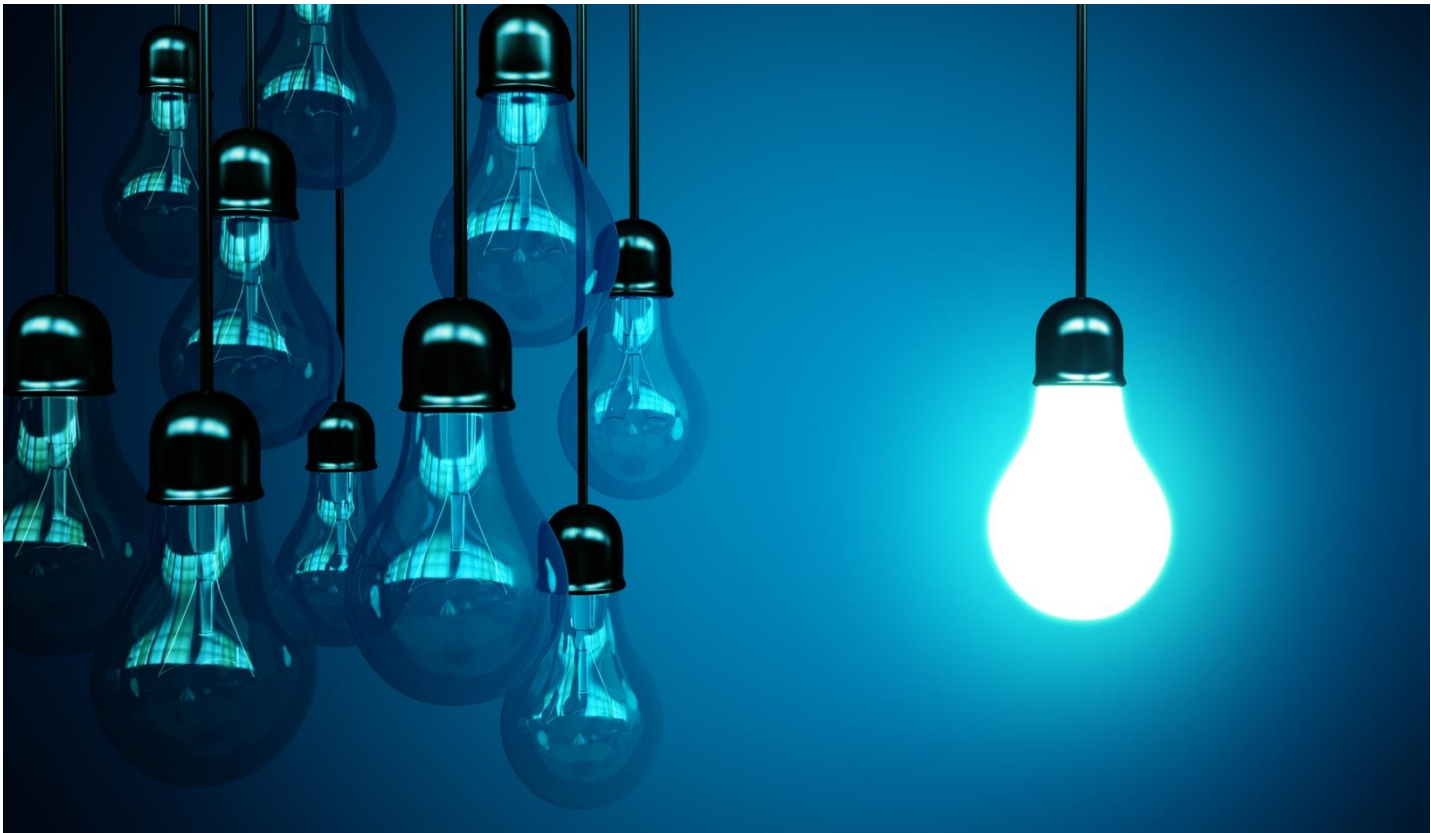
Geokeda: deporte, ocio y mucho más con gente de tu ciudad



EMPRENDER es descubrir o
crear **oportunidades** y
ponerlas en marcha.



Las OPORTUNIDADES son
ideas con valor



VALOR

(económico, social, medioambiental,
cultural, personal...)



Diferentes tipos de emprendimiento



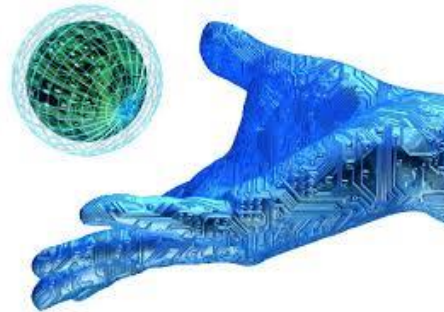
¿Qué **tipo valor** produce
y qué **impacto** tiene la
acción emprendedora?

Diferentes tipos de emprendimiento



Personal:
**Personas
empendedoras**

Tecnológico
Emprendedores tecnológicos



Medioambiental
Emprendedores verdes

Diferentes tipos de valor e impacto

Social
Emprendedores sociales



Cultural
**Emprendedores
culturales**



Crecimiento económico
Emprendedores



NEEMLAND ECOSYSTEM



Ibrahima Sarr
Egresado de la Universidad de la Laguna

- Su idea empresarial es un medio para ganarse la vida pero que es imposible separar de un objetivo más social:
- *“...la motivación inicial era y sigue siendo la de satisfacer una necesidad (mejora medioambiental, alimentación sana, producción sostenible, rentabilidad) social y medioambiental por medio de un proyecto empresarial”.*

NEEMLAND ECOSYSTEM

Proceso productivo
del pesticida ecológico
a partir de la semilla
del neem



Secado y preselección



Recolección de la
semilla de Neem



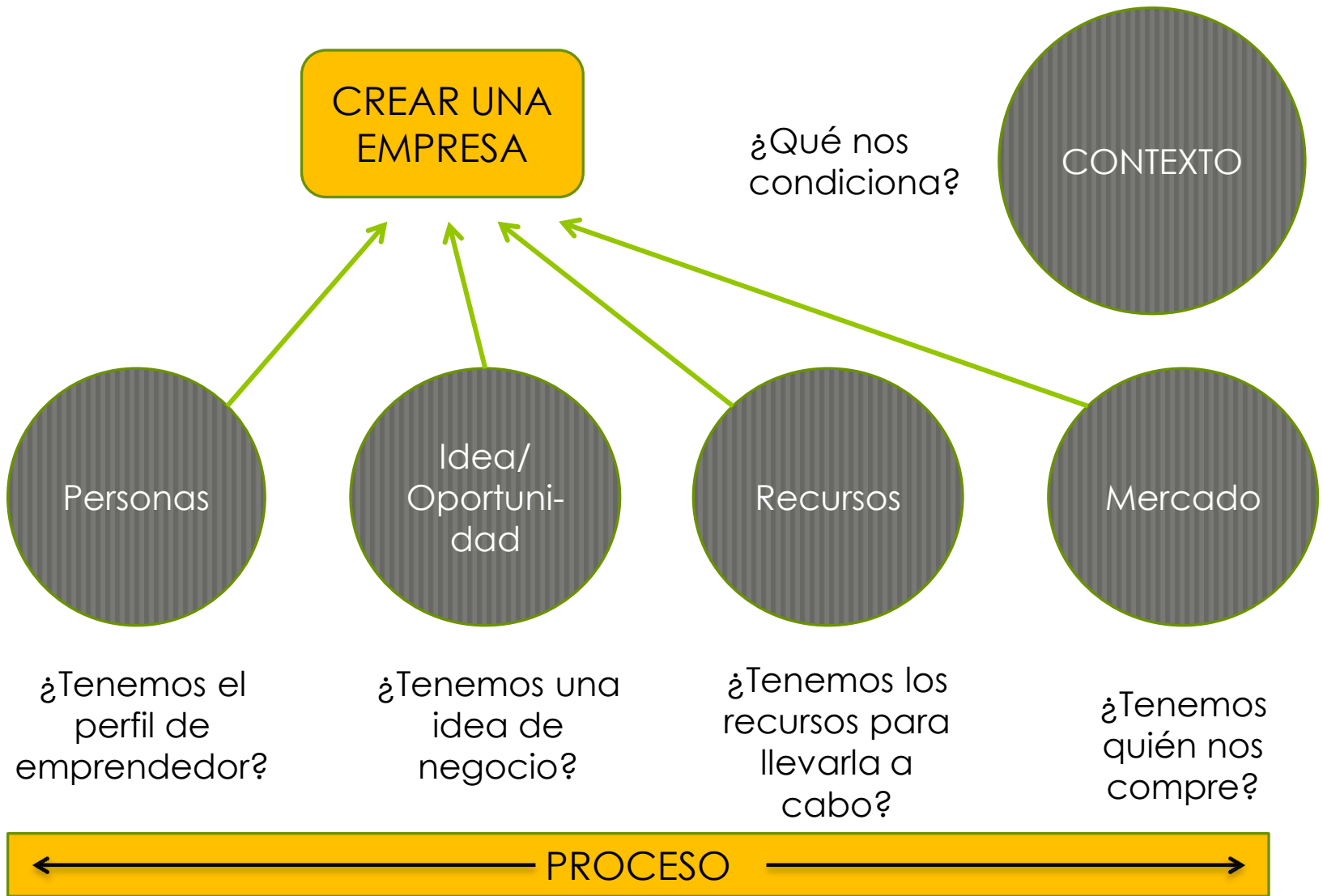
Separación de la cáscara
de la semilla de Neem



Prensado de la semilla
con prensa manual



Envases del aceite



¿Tenemos un perfil de emprendedor?

- Buena noticia: no hay perfil ni prototipo
 - Hay características que ayudan, pero en todos los ámbitos....
 - Capacidades que necesitas desarrollar según el caso

“Talento emprendedor”

Conjunto de competencias:

Combinación de conocimientos, capacidades y actitudes adecuadas al contexto

¿Qué capacidades deberemos desarrollar?

- PERSONALES
- TÉCNICAS
- EMPRESARIALES/GESTIÓN

Las capacidades se pueden adquirir/aprender. En el caso de las personales, es cuestión de ponerlas en práctica (entrenamiento)

Capacidades personales

- Liderazgo
- Capacidad de comunicación
- Creatividad
- Capacidades sociales
- Trabajo en equipo
- Propensión al cambio/innovación

Capacidades técnicas

- Específicas relacionadas con el producto o servicio
- Tecnología y procesos tecnológicos

Capacidades empresariales/gestión

- Áreas de gestión: financiera, comercial, operaciones, personal, estrategia, análisis sectorial, etc.
- Conocimiento fiscal, administrativo y contable.
- Gestión de proyectos y personas
- Cultura empresarial

Características que te ayudan

- Orientación al logro de objetivos
- Más control interno que control externo
- Con orientación a asumir riesgos (incertidumbre)
- Persona positiva, optimista.
- **Autoconfianza**

Test rápido de autoconfianza

1. Puedo encontrar la forma de obtener lo que quiero aunque alguien se me oponga.	1	2	3	4	5	6	7
2. Puedo resolver problemas difíciles si me esfuerzo lo suficiente	1	2	3	4	5	6	7
3. Me es fácil persistir en lo que me he propuesto hasta llegar a alcanzar mis metas.	1	2	3	4	5	6	7
4. Tengo confianza en que podría manejar eficazmente acontecimientos inesperados.	1	2	3	4	5	6	7
5. Gracias a mis cualidades y recursos puedo superar situaciones imprevistas.	1	2	3	4	5	6	7
6. Cuando me encuentro en dificultades puedo permanecer tranquilo/a porque cuento con las habilidades necesarias para manejar situaciones difíciles.	1	2	3	4	5	6	7
7. Venga lo que venga, por lo general soy capaz de manejarlo.	1	2	3	4	5	6	7
8. Puedo resolver la mayoría de los problemas si me esfuerzo lo necesario.	1	2	3	4	5	6	7
9. Si me encuentro en una situación difícil, generalmente se me ocurre qué debo hacer.	1	2	3	4	5	6	7
10. Al tener que hacer frente a un problema, generalmente se me ocurren varias alternativas de cómo resolverlo.	1	2	3	4	5	6	7

¿Solos o acompañados?

Mejor en equipo, pero no vale cualquier tipo de socio...



Más vale solo que mal acompañado

“COLABORACIÓN”

Cuestiones a tener en cuenta

- Tipos de socios: capitalistas y ejecutivos
- Selección de los socios: los socios y el equipo perfectos
- Reparto de acciones
- Pacto entre socios

Tipos de socios

- **Capitalistas:**

- Entorno 3Fs: *Family, Friends and Fools.*
- Profesionales: *business angels*

- Aporta dinero a cambio de acciones (ojo!!)
- Salida

Tipos de socios

- **Ejecutivos:** Participan trabajando en la empresa a cambio de acciones.
- Es una manera de tener especialistas sin contratar a nadie. OJO!! Estamos “compartiendo” una parte de nuestra empresa.

Selección de los socios

Socio perfecto:

- Complementario en puntos fuertes y débiles.
- Comparte la misma visión del proyecto: objetivos, esfuerzo, compromiso y capacidad de riesgo.
- Tiene tú mismo ritmo (OJO a diferentes dedicaciones).
- Permite la retroalimentación y la complicidad.
- Tiene los mismos valores personales.

Selección de los socios

Equipo ideal:

- Personas con perfiles complementarios pero con sinergias en común.
- Deben aportar conocimientos, habilidades o experiencias distintas.
- Entre 2 y 4 personas.
- Reparto de Roles y funciones:
 - - Líder emprendedor (CEO)=> cualidades.
 - - Director comercial y director de marketing.
 - - Director de operaciones (CTO).
 - - Director financiero.
- Compartir compromiso financiero.
- Compatibilidades personales.

Reparto de acciones

- ¿Todos iguales? ¿Las mismas acciones?
- NO.
- Puede depender de:
 - Valor aportado.
 - Inversión y riesgo asumido.
 - Aportación de la idea o activos
 - Liderazgo.
 - *Networking* y contactos.

Acuerdos entre socios

- Reglas del juego:
 - Permanencia, compromiso y salarios.
 - Regulación de no competencia o exclusividad.
 - Transmisión de las acciones.
 - Derechos de veto.
 - Reparto de beneficios.
 - Etc.

¿Dónde buscar socios?

<http://www.buscosocio.es/index.php>

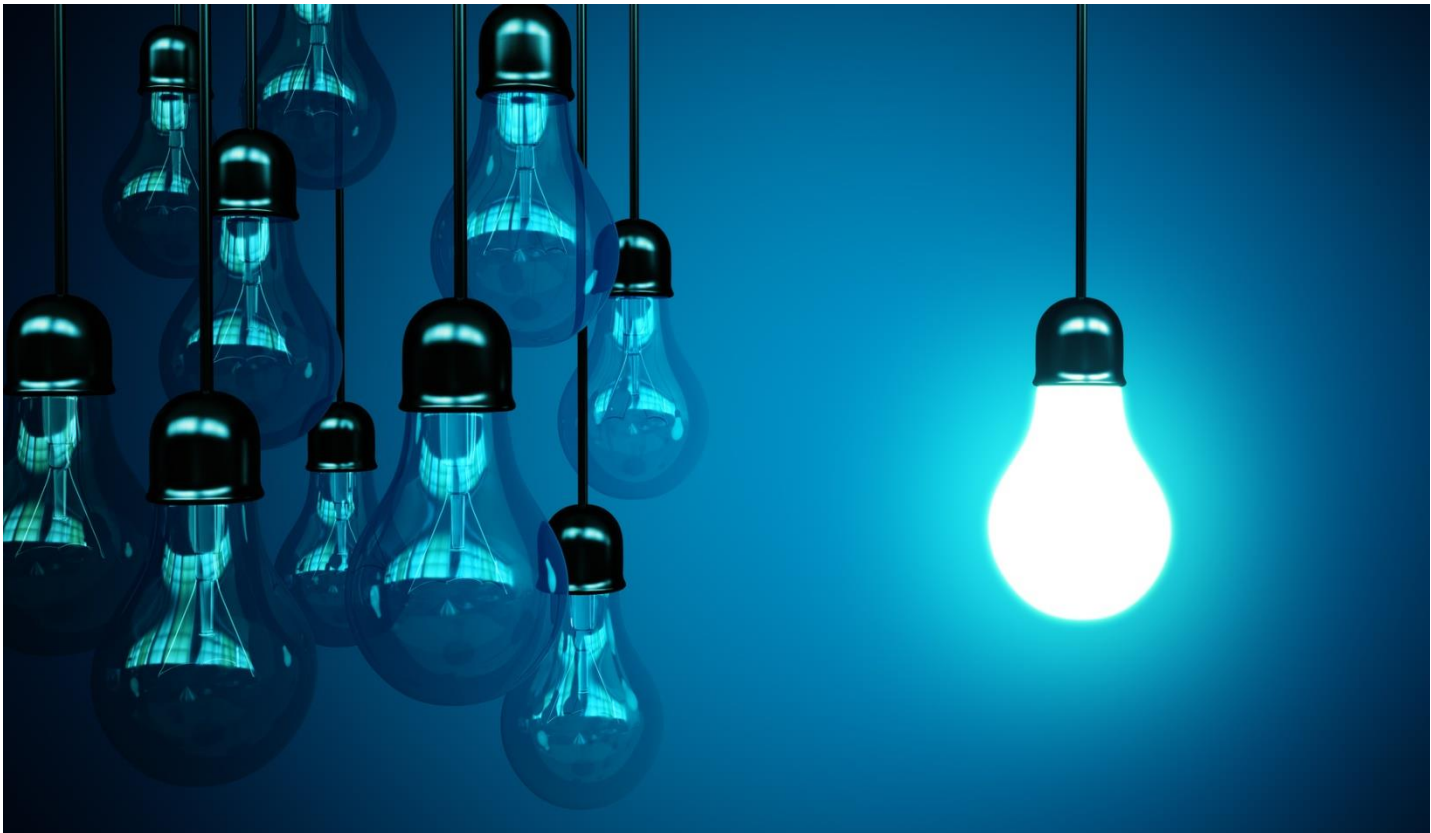
<http://www.entresocios.es>

La oportunidad

DESMITIFICANDO:

- No hay ideas buenas o malas
- Las ideas suelen cambiar, evolucionar...
- Las ideas se buscan o se crean

Las OPORTUNIDADES son
ideas con valor



VALOR DE LA IDEA

- Resuelven problemas.

Outbarriers



BATTEVER

- Ofrecen productos o servicios con mejor relación prestación/coste.

- Ofrecen productos/servicios que no estaban al alcance.



- Mejoran la calidad de vida. **Música para despertar**



- Satisfacen necesidades personales.



OPORTUNIDADES EMPRENDEDORAS



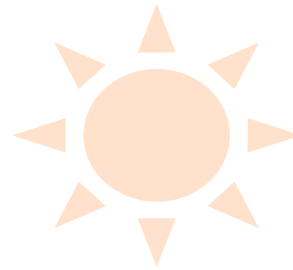
VALOR A TRAVÉS DE LA **INNOVACIÓN**



Cambio incremental/cambio radical

¿Dónde buscar ideas? ¿Cómo se crean ideas?

EN NOSOTROS
MISMOS



EN EL
ENTORNO

EN LOS
PRODUCTOS/SERVICIOS
/PROCESOS QUE YA
HAY

En nosotros mismos

- El intereses personales
- *Hobbies*
- La experiencia laboral
- La propia formación
- La tradición familiar
- Inventos

En el entorno

- Cambios demográficos
- Cambios en el nivel educativo
- Cambios en el tiempo libre
- Cambios en la forma de vida
- Cambios en la actividad laboral de la mujer u otros colectivos
- Cambios en el nivel de vida
- Avances científicos y tecnológicos
 - <http://www.oepm.es/es/index.html>

En productos, mercados y procesos que ya existen

- Nuevos modelos de negocios
- Cambios en productos y servicios existentes
- Canales de distribución
- Formas de comercialización
- Cambios en procesos internos

- <http://rodia.es/web/index.php>
- Esparta Design SL



Rodia, zapatillas con olor a azahar

Pon a prueba tu idea!

- Cuéntala!
- Asume las “críticas” y analiza el *feed-back*
- Reformula si es necesario
- Explora las nuevas opciones

Red social para compartir ideas

- <http://www.ideas4all.com>

Test rápido para el concepto de idea/oportunidad

- ¿Qué problema resuelve? o ¿Qué necesidad satisface?
- ¿Cómo de novedosa es? ¿Hay algo igual o parecido?
- ¿A quién le interesa? ¿Quién la compraría?
- ¿Qué valor aporta?



EMPRENDER

**IDENTIFICACIÓN/CREACIÓN
DE OPORTUNIDADES**

**PUESTA EN MARCHA DE
OPORTUNIDADES**



Siempre parece imposible ... hasta que se hace.

Nelson Mandela

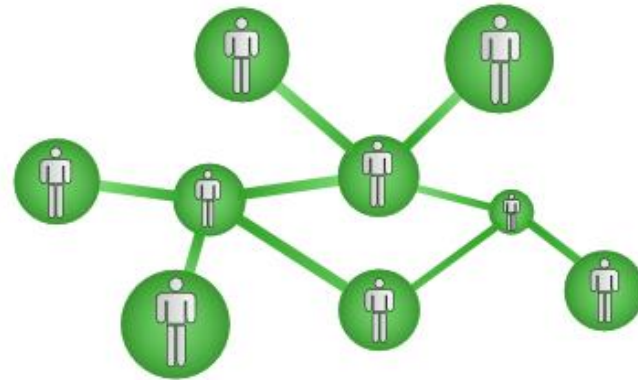
¿Tenemos los recursos para llevarla a cabo?

- Capital humano → EMPREDEDOR/EQUIPO
 - Características, capacidades y experiencias
- Capital financiero
- Capital social (*networking*)

Capital financiero

- 1. Recursos del emprendedor (fondos personales): ahorros, tarjetas de crédito, préstamos personales, hipotecas, etc. Sin una aportación de fondos personales, es difícil obtener financiación externa adicional.
- 2. Familiares y amigos. Hay que valorar los pros y contras. (*friends, family and fools*)
- 3. *Business angels*.
- 4. Empresas de capital riesgo (*venture capital*).
- 5. CROWDFUNDING:
 - <http://www.crowdacy.com/crowdfunding-espana/>

Capital social (*networking*)



Las redes de contactos proporcionan un mejor acceso a recursos, información y credibilidad.

¿Cómo de grande y rentable el mercado ?

Tamaño y tipo del mercado

Clientes potenciales:

- Segmentos más interesados
- La capacidad de compra

Competencia

Modelos de negocio

Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor

Generación de modelos de negocio

Un manual para visionarios, revolucionarios y retadores

Autores

Alexander Osterwalder e Yves Pigneur

Traducción

Lara Vázquez

Diseño

Alan Smith, The Movement

Editor y coautor colaborador

Tim Clark

Producción

Patrick van der Pijl

Creado con la colaboración de un grupo excepcional
formado por 470 profesionales de 45 países

DEUSTO

Asociaciones clave



Actividades clave



Propuestas de valor



Relaciones con clientes



Segmentos de mercado



Recursos clave



Canales



Estructura de costes



Fuentes de ingresos



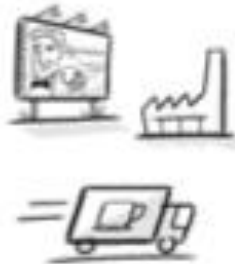
STRATEGIC PARTNERS



KEY ACTIVITIES



KEY RESOURCES



VALUE PROPOSITION



CUSTOMER RELATIONSHIP



DISTRIBUTION CHANNELS



CUSTOMER SEGMENT



COST



REVENUES

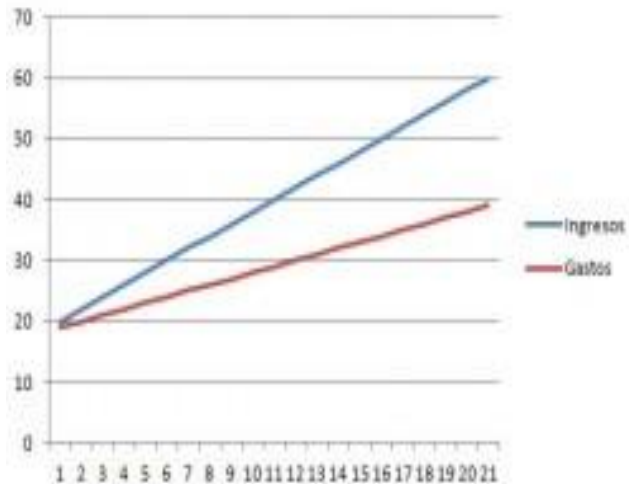


Escalabilidad

- ¿Es posible, en términos técnicos y financieros, que tu idea de producto o servicio se produzca y distribuya a gran escala?
- Si es un servicio, ¿cómo piensas “replicarlo” para llevarlo al gran mercado?

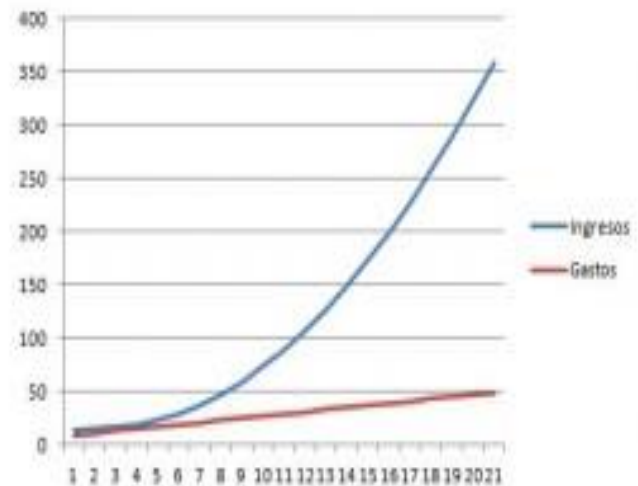
Viable / Escalable

Viable



VS

Escalable



Contexto

El Contexto es ~~Importante~~ Imprescindible

- Cuando quieras emprender algo, mucha gente te dirá que no lo hagas,
- Cuando vean que no te pueden detener, te dirán cómo lo tienes que hacer,
- Y cuando finalmente vean que lo has logrado, dirán que siempre creyeron en ti.

Maxwell

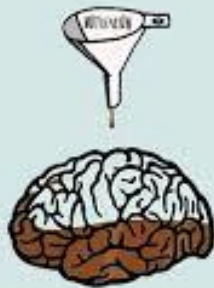
¿Qué nos favorece o limita?

- Circunstancias personales
- Apoyo familia y amigos
- Apoyos institucionales,
- Contexto económico y social

Ecosistema emprendedor

MOTIVACIÓN

“La **motivación** es la gasolina del cerebro”



~~im~~posible

MOTIVACIÓN

Ganas, ilusión,
deseo, aspiración

MOTIVO

El detonante
(Desempleo, familia, etc.
(Contexto)

MOTIVACIÓN

No existe la fórmula del éxito, ni siquiera trabajando duro, por lo que es importante disfrutar del camino.

Es muy difícil emprender algo que no te apasiona.





SOLO TRIUNFA EN EL
MUNDO QUIEN SE
LEVANTA Y BUSCA LAS
CIRCUNSTANCIAS Y LAS
CREA SI NO LAS
ENCUENTRA

George Bernard Shaw (1856-
1950) Escritor irlandés

MUCHAS GRACIAS POR VUESTRA ATENCIÓN



Muchas gracias!!

@Ugremprendedora

ugremprendedora@ugr.es