

El proceso emprendedor

Guía rápida para jóvenes con iniciativa

Matilde Ruiz Arroyo
@AMatiRuiz



“Emprendedores”



Mitos del emprendimiento

Enriquecerse

Éxito y fama

startups

*Cualidades
extraordinarias*

Otros emprendedores/as



Montserrat del Pozo
*Colegio Montserrat
de Vallvidrera*
Enseñanza basada en las
inteligencias múltiples

Jordi Martí

DBS-Screening

Salvando vidas con un trozo
de papel



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/IHNnSz4IFol>



Mar Olmedo

Neuropsicóloga

Evaluaciones



Pepe Olmedo

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



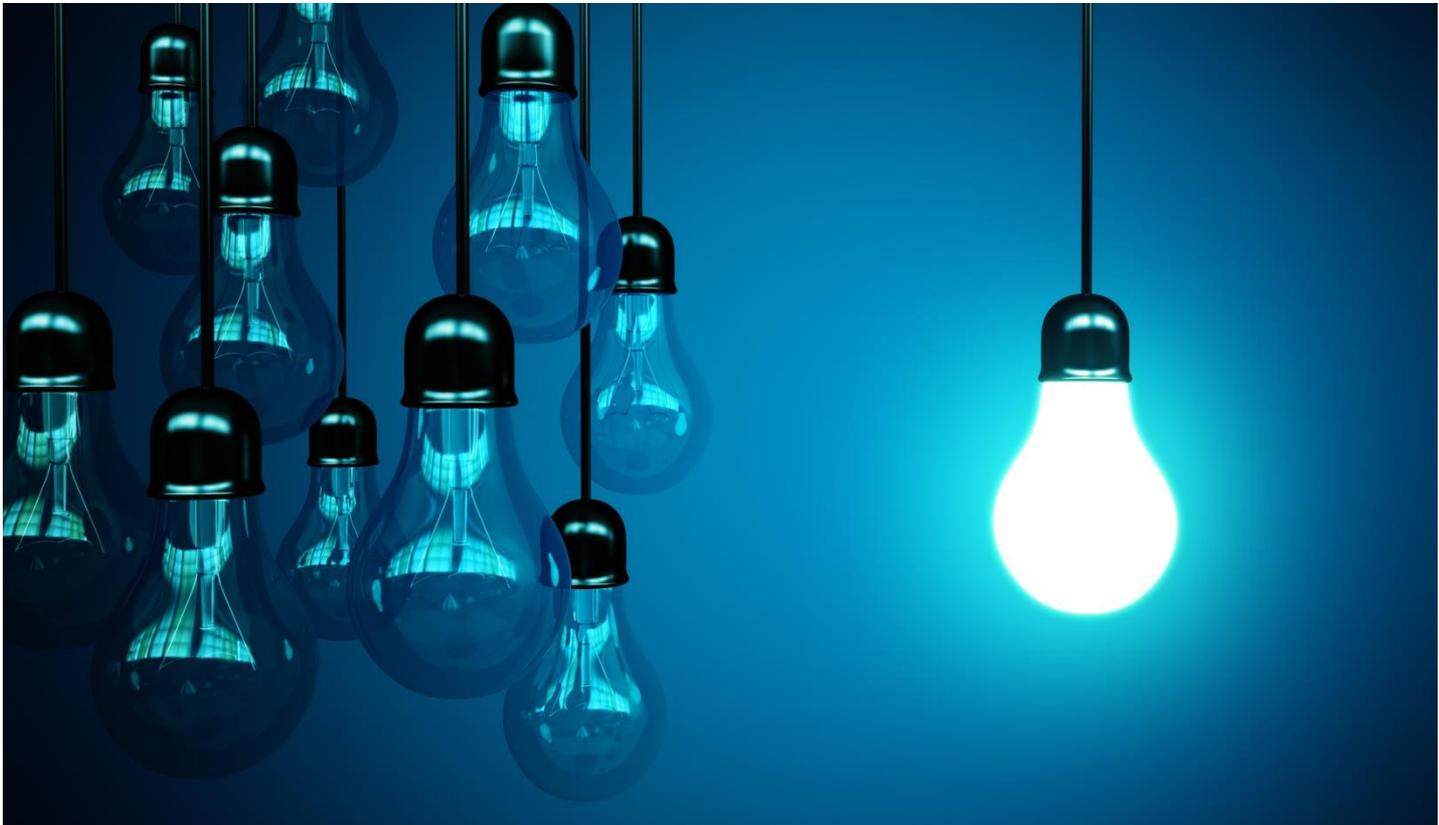
Noemí Álvarez

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

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



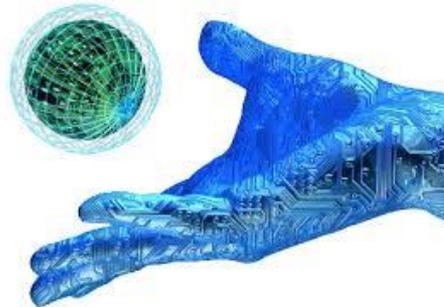
¿Qué **tipo valor** produce
y qué **impacto** tiene la
acción emprendedora?

Diferentes tipos de emprendimiento



Personal
**Personas
empendedoras**

Tecnológico
Emprendedores tecnológicos



Medioambiental
Emprendedores verdes

Diferentes tipos de valor e impacto



Cultural
**Emprendedores
culturales**



Crecimiento económico
Emprendedores

Social
Emprendedores sociales



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 social y medioambiental (mejora medioambiental, alimentación sana, producción sostenible, rentabilidad) 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 del Neem



Separación de la cáscara
de la semilla de Neem



Prensado de la semilla
con prensa manual



Envases del aceite

Emprendimiento cultural



<http://labibliotecadecarfax.com/>

EL PROCESO EMPRENDEDOR

CREAR UNA EMPRESA

¿Qué nos condiciona?

CONTEXTO

Personas

Idea/
Oportuni-
dad

Recursos

Mercado

¿Tenemos el perfil de emprendedor?

¿Tenemos una idea de negocio?

¿Tenemos los recursos para explotarla?

¿Tenemos quién nos compre?

← PROCESO →

¿Tenemos un perfil de
emprendedor?

Personas

¿Tenemos un perfil de emprendedor?



NO HAY PERFIL NI PROTOTIPO

¿Tenemos un perfil de emprendedor?



NO HAY PERFIL NI PROTOTIPO

- Hay **características que ayudan**, pero no son la panacea en toda situación...
- **Capacidades** que necesitas desarrollar → dependen de la iniciativa, del negocio, de las circunstancias, del contexto... La **capacidad de adaptación** es clave.

“Talento emprendedor”

Conjunto de competencias

Combinación de **conocimientos, capacidades y actitudes** adecuadas al contexto y que responden a las necesidades de la situación.

¿Qué **capacidades** deberemos desarrollar?

- **PERSONALES**
- **TÉCNICAS**
- **EMPRESARIALES / DE 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
- Habilidades sociales
- Trabajo en equipo
- Propensión al cambio / innovación
- Capacidad de adaptación

Capacidades técnicas

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

Capacidades técnicas

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

Cap. empresariales/de gestión

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

Otras características que te ayudan (determinantes cognitivos)

- Orientación al logro de objetivos
- Más control interno que control externo
- Orientación a asumir riesgos (incertidumbre)
- Positivismo, optimismo.
- Autoeficacia
- Autoconfianza

Otras características que te ayudan (determinantes cognitivos)

- Orientación al logro de objetivos
- Más control interno que control externo
- Orientación a asumir riesgos (incertidumbre)
- Positivismo, optimismo.
- **Autoeficacia**
- **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

Test rápido de autoeficacia

En comparación con tus compañeros, indica cómo te valorarías (de mucho peor = 1 a mucho mejor = 7) en relación a las siguientes competencias:

1. Ser capaz de resolver problemas

1 2 3 4 5 6 7

2. Gestionar el dinero.

1 2 3 4 5 6 7

3. Ser creativo.

1 2 3 4 5 6 7

4. Conseguir que las personas estén de acuerdo conmigo.

1 2 3 4 5 6 7

5. Ser un líder.

1 2 3 4 5 6 7

6. Tomar decisiones.

1 2 3 4 5 6 7

¿Solos o acompañados?

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



“Mejor solo que mal acompañado”

Cuestiones a tener en cuenta

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

Tipos de socios

- **Capitalistas:**
 - **3Fs:** *Family, Friends and Fools*
 - **Profesionales:** *Business angels*

**Aportan dinero a cambio de capital
(acciones o participaciones de la empresa)**



Tipos de socios

- **Ejecutivos:** Participan trabajando en la empresa a cambio de acciones o participaciones.
- Es una manera de tener **especialistas** en el equipo sin contratar a nadie.

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 tu mismo **ritmo** (**OJO** - diferentes niveles de dedicación).
- Admite la retroalimentación y la **crítica**.
- **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 / director de marketing.*
 - *Director de operaciones (CTO).*
 - *Director financiero.*
- Compartir compromiso financiero.
- Compartir dedicación e implicación (compromiso prof.)
- Compatibilidades personales.

Reparto de acciones

- ¿Todos iguales? ¿Equidistribución del capital?

Reparto de acciones

- ¿Todos iguales? ¿Equidistribución del capital?

No!

- Puede depender de:
 - Valor aportado
 - Inversión y riesgo asumido
 - Aportación al desarrollo de la idea
 - Aportación de activos
 - Liderazgo
 - *Networking* y contactos

Acuerdos entre socios

- **Reglas del juego (estatutos):**
 - Permanencia, compromiso y salarios.
 - Regulación de no competencia o exclusividad.
 - Transmisión de las acciones.
 - Reparto de beneficios.
 - Etc...

¿Dónde buscar socios?

<http://www.entresocios.es>

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

Idea/
Oport.

Las OPORTUNIDADES son
ideas con valor



VALOR DE LA IDEA

- Resuelven problemas.



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



- Ofrecen productos/servicios que no estaban disponibles.



- Mejoran la calidad de vida.



- Satisfacen necesidades personales.



OPORTUNIDADES EMPRENDEDORAS



VALOR A TRAVÉS DE LA **INNOVACIÓN**



Cambio incremental



Cambio radical

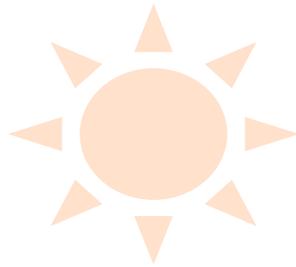
La oportunidad

DESMITIFICANDO:

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

¿Dónde buscar ideas? ¿Cómo se crean ideas?

**EN NOSOTROS
MISMOS**



EN EL ENTORNO

**EN LOS
PRODUCTOS/SERVICIOS
/PROCESOS QUE YA
HAY**

En nosotros mismos

- Necesidad no satisfecha
- Intereses personales
- *Hobbies*
- La experiencia laboral
- La propia formación
- La tradición familiar
- Inventos
- Necesidad económica (*la necesidad agudiza el ingenio*)

En nosotros mismos

- **Necesidad no satisfecha**
- Intereses personales
- *Hobbies*
- La experiencia laboral
- La propia formación
- La tradición familiar
- Inventos
- Necesidad económica (*la necesidad agudiza el ingenio*).

A woman with long, dark, curly hair, wearing a black and yellow patterned dress, is smiling and gesturing with her hands. She is standing in a beauty store with shelves of products in the background. The shelves are filled with various bottles and containers, and a sign above them reads "Instituto Beleza Natural".

Instituto
Beleza Natural

Zica Assis

GEOX



Mario Moretti Polegato

En nosotros mismos

- Necesidad no satisfecha
- Intereses personales
- *Hobbies*
- La experiencia laboral
- La propia formación
- La tradición familiar
- Inventos
- **Necesidad económica** (*la necesidad agudiza el ingenio*).

LA FÁBRICA DE CAMELOS (Pampaneira)

DIARIO SUR: “Los caramelos sabor jamón de pata negra que arrasan”



En el entorno

- Cambios demográficos
- Cambios en el nivel educativo y en las necesidades educativas
- Cambios en estilos de vida (ocio, tiempo libre...)
- 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 (mejoras) en productos y servicios existentes
- Canales de distribución
- Formas de comercialización
- Cambios en procesos internos

Esparta Design, S.L.



Rodia, zapatillas con olor a
azahar

¡Pon a prueba tu idea!

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

Red social para compartir ideas

<http://www.ideas4all.com>

iDEAS**4**ALL

Test rápido para el concepto de idea/oportunidad

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

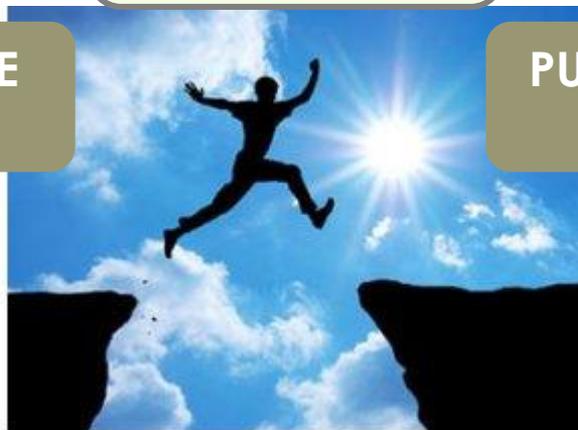


Idea/
Oport.

EMPRENDER

**IDENTIF./CREACIÓN DE
OPORTUNIDADES**

**PUESTA EN MARCHA DE
OPORTUNIDADES**



Idea/
Oport.



*Siempre parece imposible...
hasta que se hace.*

Nelson Mandela

¿Tenemos los recursos?

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

Capital financiero

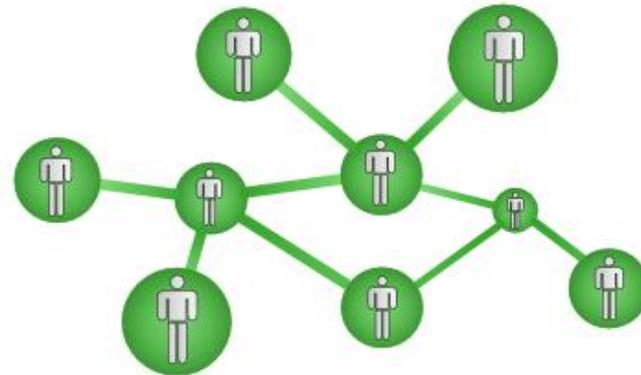
- 1. Recursos del emprendedor** (fondos personales): ahorros, tarjetas de crédito, préstamos personales, hipotecas, etc. Sin una aportación de fondos personales, es difícil obtener financiación externa adicional.
- 2. Familiares y amigos (3F):** Hay que valorar los pros y contras (*friends, family & fools*)
- 3. Business angels y empresas de capital riesgo** (*venture capital*).

<http://www.aeban.es/socios>

4. CROWDFUNDING:

<http://www.crowdacy.com/crowdfunding-espana/>

Capital social (*networking*)



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

Mercado: nuestros clientes

- Tenemos que **escuchar** a nuestros (potenciales) clientes.
- A veces **no saben expresar** lo que necesitan.



Lo que el cliente dijo que necesitaba



Cómo el fabricante entendió lo que quería



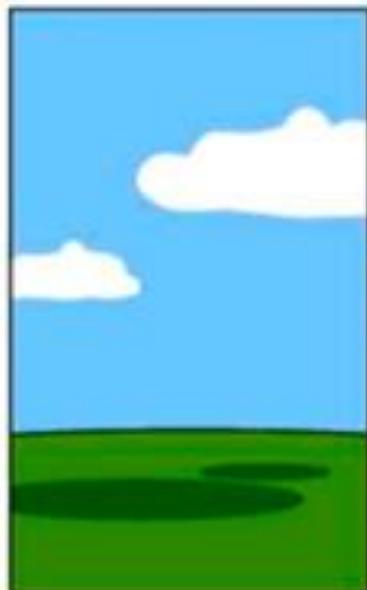
Lo que el ingeniero de producto diseñó



Cómo entendió los requisitos el equipo



Lo que entendió el consultor de negocio



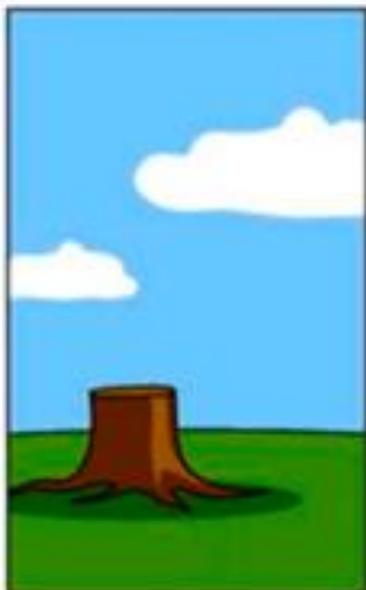
Cómo fue documentado



Lo que el cliente recibió en casa



Lo que se cobró al cliente



Cómo se diseñó el soporte y atención



Lo que el cliente realmente necesitaba

Mercado: nuestros clientes

- Tenemos que **escuchar** a nuestros (potenciales) clientes.
- A veces **no saben expresar** lo que necesitan.
- Debemos saber interpretar sus necesidades o deseos **como si fueran nuestros**.
- Tenemos que **conocer a nuestros segmentos** de clientes.

**NO ESCUCCHAR AL CLIENTE,
NO CONOCER LO QUE EL
CLIENTE NECESITA O QUIERE
NOS LLEVA A **FRACASAR****

NEVER - THING

BIC

5-6
Kleidergröße
46-52

berggröße
STRÜMPFHÖSEN



NEU! Mit Zwickell!

SITZT

PASST

HALT

ENCAJE PRODUCTO - MERCADO

Modelos de negocio

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

Un modelo de negocio determina cómo una empresa obtiene y vende su producto, y cómo genera ingresos por ello.

Tienes en tus manos una guía para visionarios, revolucionarios y retadores que quieran desafiar los anticuados modelos de negocio y diseñar las empresas del futuro. Un libro para la ...

Generación de modelos de negocio

ESCRITO POR
Alexander Osterwalder & Yves Pigneur

DISEÑADO POR
Alan Smith, The Movement

TRADUCIDO POR
Lara Vázquez Cao

CON LA PARTICIPACIÓN DE
470 colaboradores de 45 países en la autoría,
y 18 colaboradores hispanoamericanos en la traducción



Alexander Osterwalder & Yves Pigneur

Alexander Osterwalder: LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO

Asociaciones clave



Actividades clave



Propuestas de valor



Relaciones con clientes



Segmentos de mercado



Recursos clave



Canales



Estructura de costes



Fuentes de ingresos



Alexander Osterwalder: LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO

Asociaciones clave



Actividades clave



Propuestas de valor



Relaciones con clientes



Segmentos de mercado



Recursos clave



Canales



Estructura de costes



Fuentes de ingresos



**ENCAJE PRODUCTO -
MERCADO**

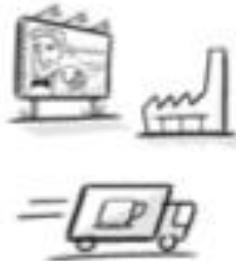
STRATEGIC PARTNERS



KEY ACTIVITIES



KEY RESOURCES



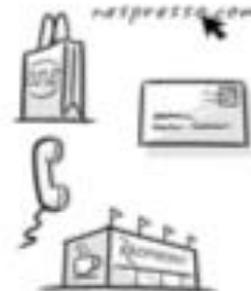
VALUE PROPOSITION



CUSTOMER RELATIONSHIP



DISTRIBUTION CHANNELS



CUSTOMER SEGMENT



COST



REVENUES



¿Cómo de grande y rentable el mercado ?

Tamaño y tipo de mercado

Clientes potenciales:

- Segmentos interesados
- Capacidad de compra

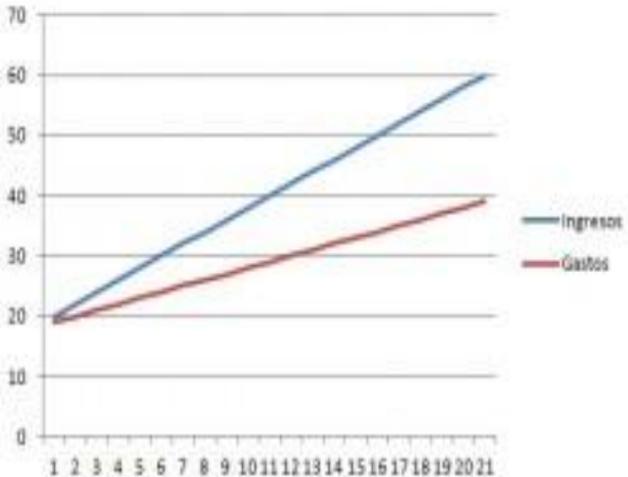
Competencia

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?

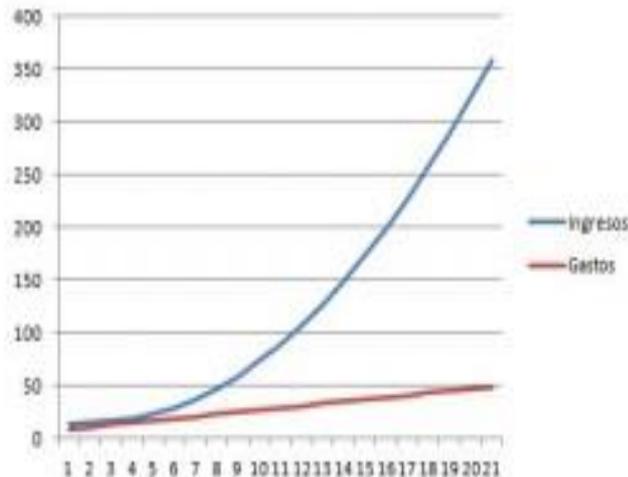
Viable versus Escalable

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.*

John C. Maxwell

¿Qué nos favorece o limita?

- Circunstancias personales
- Apoyo familia y amigos
- Apoyo instituciones
- Contexto económico y social

...

Ecosistema emprendedor

POR ÚLTIMO....

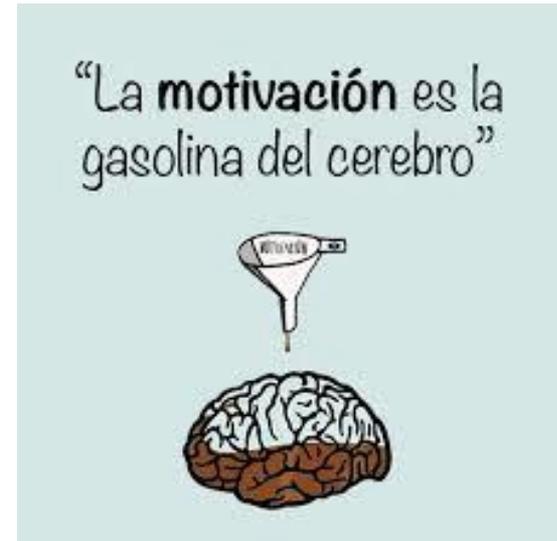
MOTIVACIÓN



MOTIVO

El detonante (Desempleo, familia, etc.)

(Contexto)



MOTIVACIÓN

Ganas, ilusión, deseo, aspiración

MOTIVACIÓN

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

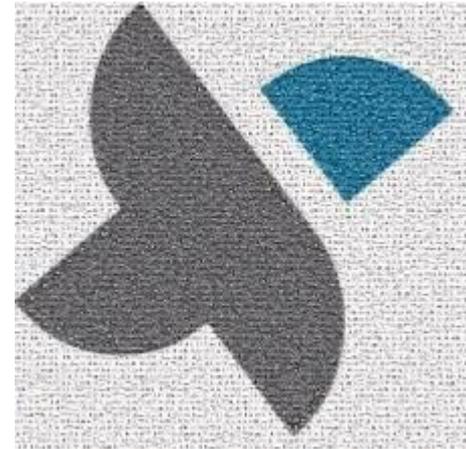
MOTIVACIÓN

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.**



Para ayudaros:
UGR emprendedora



<http://ugremprendedora.ugr.es>

Twitter: @UGRemprendedora

Facebook: UGRemprendedora



**Muchas gracias por
vuestra atención**

matilderuiz@ugr.es

@AMatiRuiz