

Taller de Emprendimiento

***Jornadas: Dirección de
Organizaciones y Liderazgo***

Granada, 12 y 13 de Noviembre de 2012



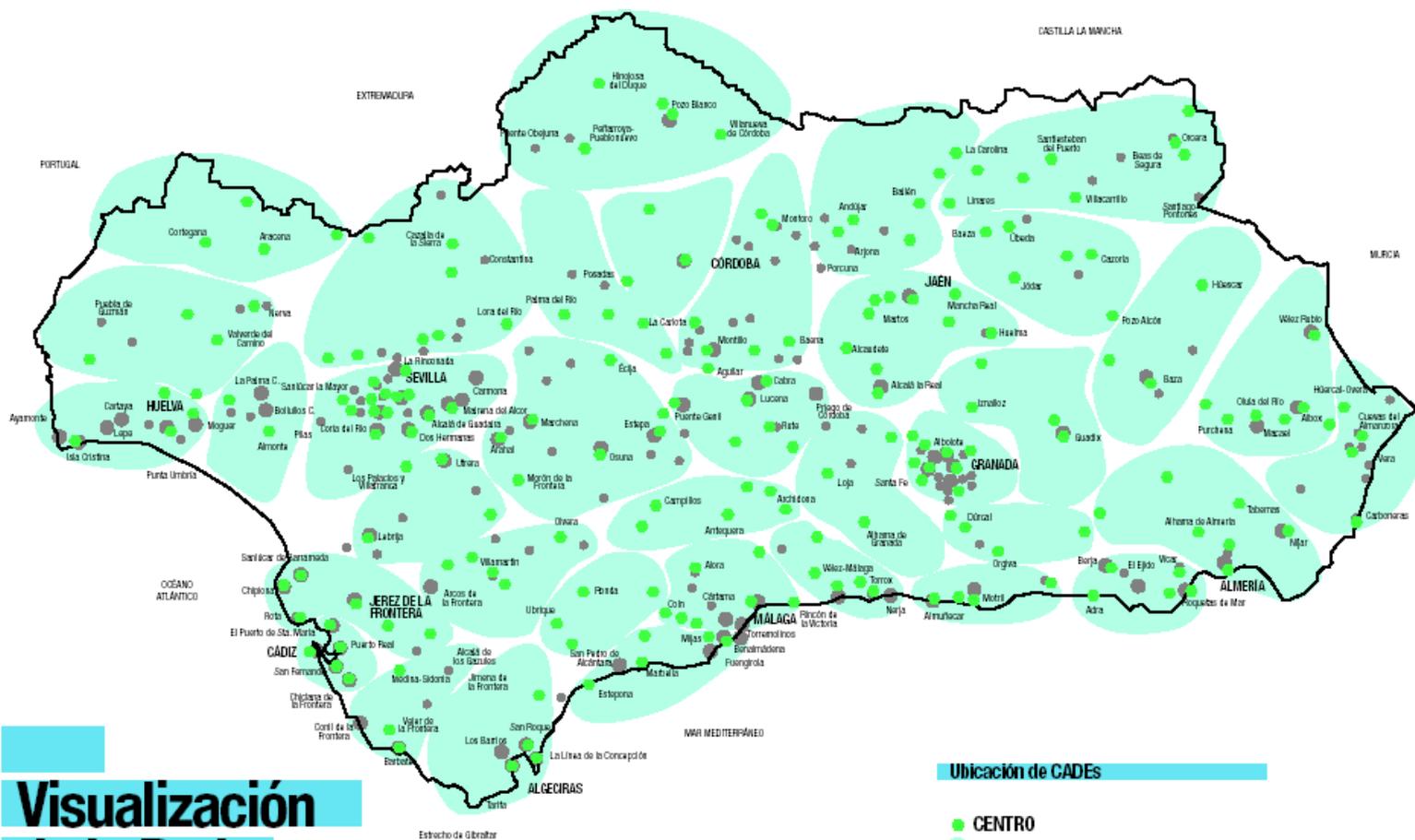
Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO

¿Qué es Andalucía Emprende?

Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza es una entidad sin ánimo de lucro de la Junta de Andalucía, cuya misión es contribuir al fortalecimiento de la actividad económica andaluza.



¿Dónde estamos?



**Visualización
de la Red**



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO

¿Qué hacemos?

1

- Fomento de la cultura emprendedora y empleadora

2

- Creación de Empresas y empleo

3

- Programas específicos de creación y desarrollo empresarial

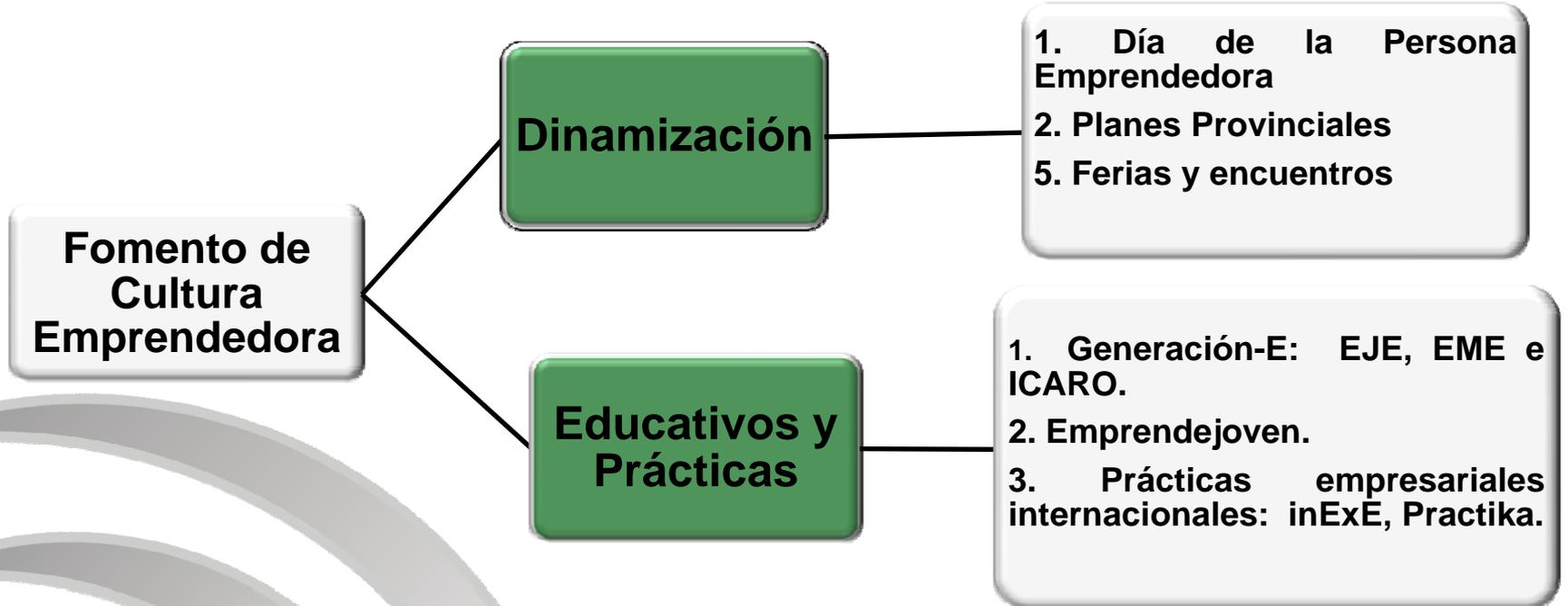
1 Fomento de la cultura emprendedora y empleadora

Acciones, Programas y Proyectos específicos para:

Impulsar la promoción del espíritu emprendedor, mejorar la formación empresarial, emprendedora e innovadora, favorecer el emprendizaje en colectivos en riesgo de exclusión o en sectores considerados estratégicos para Andalucía y, en general, el fomento y desarrollo empresarial de las pymes andaluzas.



1 Fomento de la cultura emprendedora y empleadora



2 Servicios para la creación de empresas y empleo

Red Territorial de Apoyo a Emprendedores:

- 215 Centros de Apoyo al Desarrollo Empresarial, distribuidos en 37 Zonas CADE.
- Más de 1.000 profesionales especializados en asesoramiento empresarial.
- 264 naves industriales y 272 despachos destinados al alojamiento de las iniciativas emprendedoras.



2 Servicios para la creación de empresas y empleo

- **Alojamiento empresarial:** Nuestra Red ofrece alojamiento a proyectos empresariales, en las modalidades de: preincubación 6 meses en oficinas e incubación 1 año en oficinas y 3 en naves industriales.
- **Tutorización:** Red de tutorización individual adaptada a las necesidades específicas de las/os promotoras/res, así como al sector en el que se desarrollará la actividad. La tutorización abarca todo el proceso desde la definición del proyecto hasta la constitución de las empresas y su consolidación.



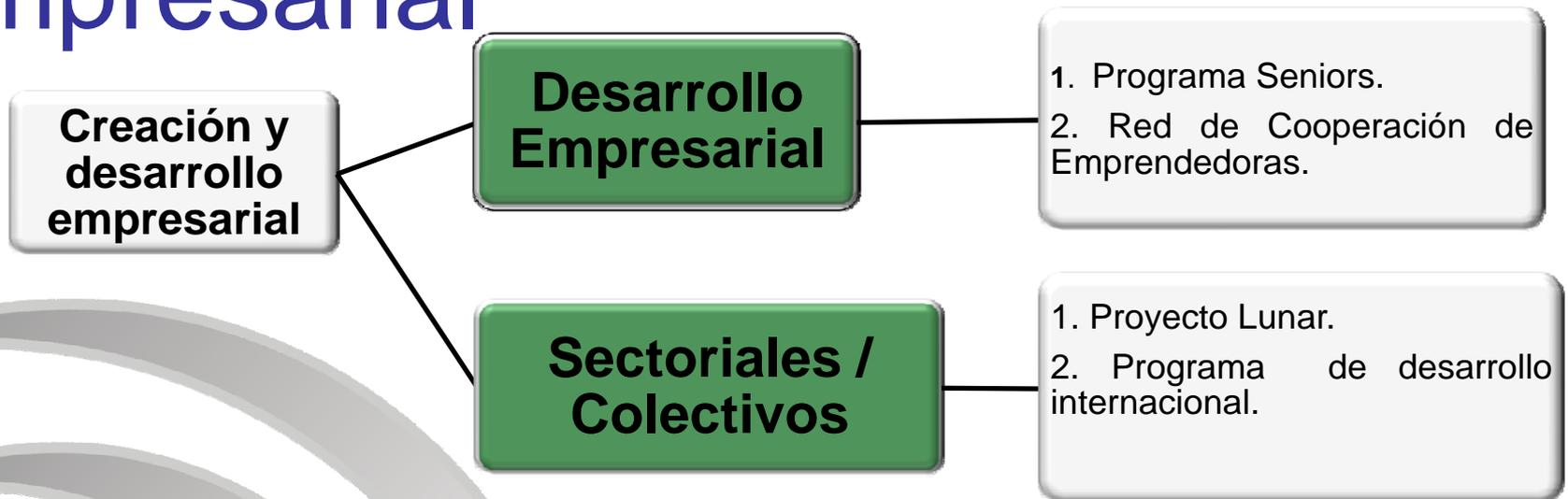
2 Servicios para la creación de empresas y empleo

• **Formación:** Los/as promotores/as de los proyectos empresariales adscritos a la Red reciben una formación inicial en gestión empresarial básica directamente del personal técnico de la Red. Esta formación inicial se complementa con formación adaptada al perfil y necesidades de las/os emprendedoras/as y con formación avanzada al finalizar la tutorización.

- **Información y Asesoramiento técnico:** Para proyectos no adscritos ni alojados en CADEs, la Red ofrece un servicio de información y asesoramiento técnico puntual a demanda de las/os usuarios.



3 Programas especializados de creación y desarrollo empresarial



Coordinación con otras entidades

• **Acciones de coordinación y cooperación:** Además de proporcionar los servicios en los que está especializada, los CADEs facilitan a sus usuarios el acceso a servicios de otros dispositivos relacionados con el apoyo a empresas y la innovación, con los que la Red mantiene relaciones de coordinación y colaboración, desarrollando acciones conjuntas y participando activamente en el desarrollo de programas.



¿Por qué estamos hoy aquí?

- El objetivo de la charla- taller de hoy es facilitar las pautas básicas y elementos clave para que podáis emprender una actividad empresarial eficazmente.



SUEÑO vs OBJETIVO

**Objetivo es un sueño con piernas*

Para que un *sueño* se convierta en un *objetivo* deben darse **tres condiciones**:

Primero: Cuantificación

Segundo: Plazo

Tercero: Plan de Acción



Búsqueda de viabilidad:

- ECONÓMICA
- FINANCIERA
- TÉCNICA



Una idea de negocio es **viable económicamente** si un producto o servicio se puede vender en suficiente volumen para cubrir todos los costes y generar el beneficio deseado



Una idea de negocio es **viable financieramente** si cuenta con las fuentes que proporcionan de una manera adecuada los recursos económicos para cubrir las necesidades de la misma.



Una idea de negocio es **viable técnicamente** si cuenta con las herramientas adecuadas a nivel de know-how para llevarla a cabo.



La Idea de negocio surge de...

Fuentes de carácter interno

Tu formación
Tus aficiones
Tu experiencia Laboral

Fuentes de carácter externo

La observación del entorno
Cambios en el modo de vida y costumbres sociales
La tradición familiar



La Idea de negocio ¿Cómo generarla?



Primero: Visión



La Idea de negocio ¿Cómo generarla?

Segundo: Crea 2 listas

Lista 1. *En que es buen @*

Lista 2: *Lo que te gusta hacer*



La Idea de negocio

¿Cómo generarla?

Tercero: Averigua qué necesita el mercado

Observación de

tendencias sociales

deficiencias

ausencias

nuevos usos para cosas ordinarias



LAS GRANDES IDEAS ALTERAN
EL EQUILIBRIO DE PODER EN LAS
RELACIONES. POR ESTA RAZÓN, AL PRINCIPIO,
SIEMPRE ENCUENTRAN RESISTENCIA.



@hugh



PERO.....

¿CUÁNTO VALE UNA IDEA?



PERO.....

¿CUÁNTO VALE UNA IDEA?

NADA



**Una idea no cuesta nada, lo que vale
es la capacidad que TÚ tengas
para saber cómo ponerla en
marcha, a qué clientes dirigirlos y
cómo lograr ingresos.**



Si ya la tienes:

- **Compártela**
- **Iníciala**
- **Desarrolla rápido**
- **Invierte en marketing de forma progresiva.**
- **Fase de escabilidad.**



Las dos preguntas mas frecuentes

En el caso de *emprendedor@s* son:

- ¿Diferencias entre Formas Jurídicas o pasos a seguir para constituirse?
- ¿Ayudas que se pueden solicitar?

El éxito de la idea NO depende ellas



Errores frecuentes al Emprender



Empezar con falta de liquidez

- Paciencia
- Confianza
- Análisis Pesimista
- Cantidad separada para imprevistos
- Líneas financieras específicas para períodos de baja liquidez

Desconocimiento del Mercado

- Quién y para qué se quiere mi producto o servicio?
- D.A.F.O.
- Importancia de “cómo” lo vendes más allá del “qué” vendes

No saber- poder negociar con empresas proveedoras

- Visita empresas de franquicias y pídeles información.
- Fíjate tus condiciones previamente y luego contacto.
- Selecciona quién te va a proveer.
- Adapta al entorno en el que vas a montar la empresa.



Pensar que el producto se vende solo

- Agrupa a la clientela en segmentos
- Estudia sus hábitos
- Adapta la promoción a ella
- Planifica correctamente tus acciones comerciales
- Inclúyelas en información del Plan de Empresa



No fijarse en los plazos de cobro

- Calendario con el proceso de producción de tu negocio
- Actualiza *cash* asiduamente.
- Incluye propuestas de cobro y pago al negociar con proveedores.
- “ Mañana se fía, hoy no”



No tener en cuenta a la competencia

- Análisis exhaustivo de la competencia
- Planifica “vigilancia competitiva”
- Qué hará la competencia cuando aparezcas.

Limitaciones de trabajar con una sola empresa

Diversificar para minimizar riesgo



No tener clara tu política de precios

- Elemento importante de la imagen de tu negocio
- Margen + tendencia del mercado
- Cómo harás para que evolucione con el tiempo.

Dejar negocio en manos de terceros

- La delegación implica:
 - * Información
 - * Formación
 - * Control

Persona que se asocia conmigo no es la adecuada

- MISIÓN
- VISIÓN
- VALORES

Deben estar claramente definidos



Por supuesto, **DAR**
IMPORTANCIA A LA
GESTIÓN MÁS QUE A LA
IDEA Y NO TENER MIEDO AL
FRACASO



**GRACIAS POR
VUESTRA
ATENCIÓN**



DATOS DE CONTACTO:

Natalia Álvarez Samos

671539415/ 958894500

nalvarez@andaluciaemprende.es

Centro de Apoyo al Desarrollo Empresarial de Granada.

Parque Tecnológico de las Ciencias de la Salud

Avenida de la Innovación, 1. Naves 2-4, Armilla (Granada)

