

# APRENDE A EMPRENDER

**Crea tu propia empresa**

Laredo 13 de Agosto 2010

## INDICE

1. Emprendedor.
2. Apoyo al emprendedor.
3. Plan de Empresa.
4. Seguimiento de la actividad.
5. Resultados de seguimiento

## EMPRENDEDOR

Emprender es una forma de enfrentarse al mundo, de poner de manifiesto una ilusión.

El emprendedor es aquel que disfruta con la incertidumbre

¿ Que te mueve realmente a emprender ?

*El motivo es irrelevante mientras no haya motivación.*

## MOTIVOS ERRONEOS PARA EMPRENDER:

- ✓ Estar en paro y tener que salir adelante.
- ✓ Llevarse mal con el jefe.
- ✓ No soportar recibir ordenes de un jefe.
- ✓ Estar a disgusto con la empresa.
- ✓ Tener libertad de horario.
- ✓ Ganar mas dinero que trabajando para otro.
- ✓ Demostrar algo a los demás.
- ✓ Hacerse rico, dar un pelotazo.
- ✓ Querer recuperar el patrimonio que perdió la familia.
- ✓ .....

*El motivo es irrelevante mientras no haya motivación.*

## CARACTERISTICAS DEL EQUIPO EMPRENDEDOR

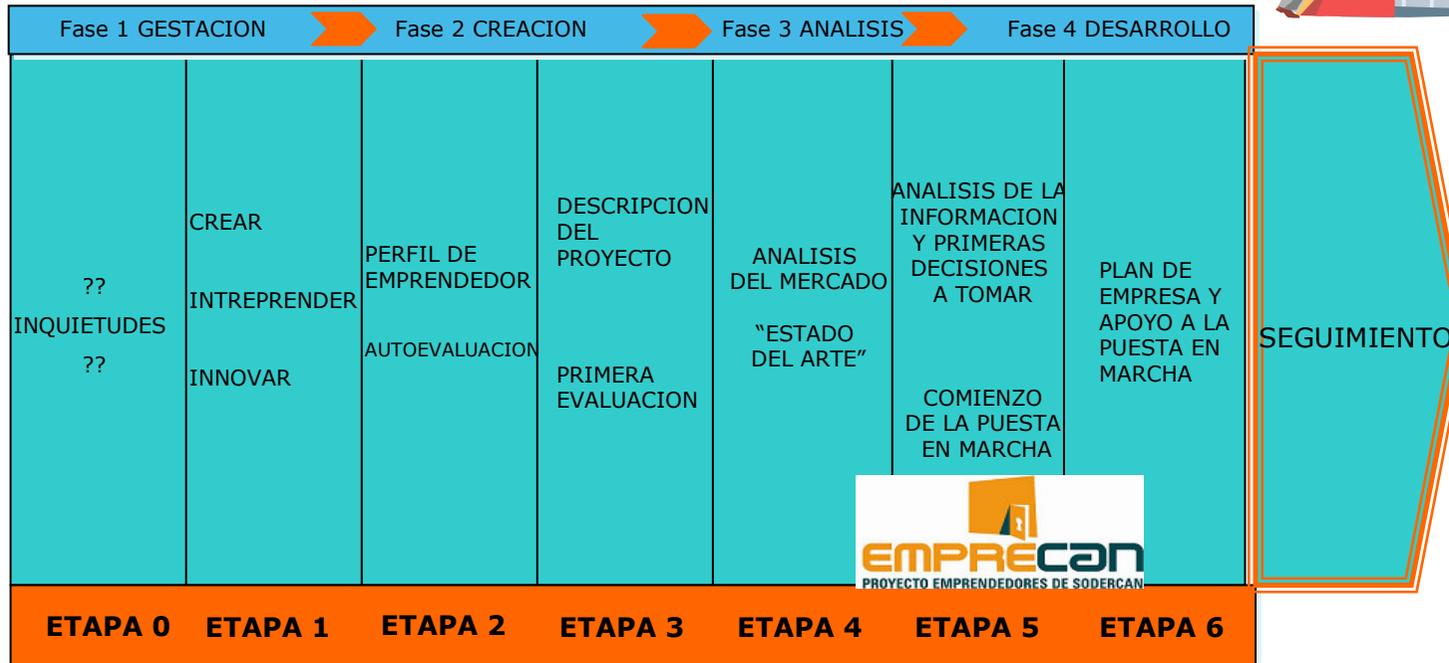


- Comprometido con el proyecto.
- Empeñe en el intento de creación de empresa una parte económica.
- Definir la responsabilidad y dirección de una sola persona.
- Capacidad de cambiar el rumbo de la empresa.
- No tener miedo al fracaso.
- Capaz de cooperar y crecer con otros.

## DIEZ ERRORES QUE ENFRENTA EL EMPRENDEDOR

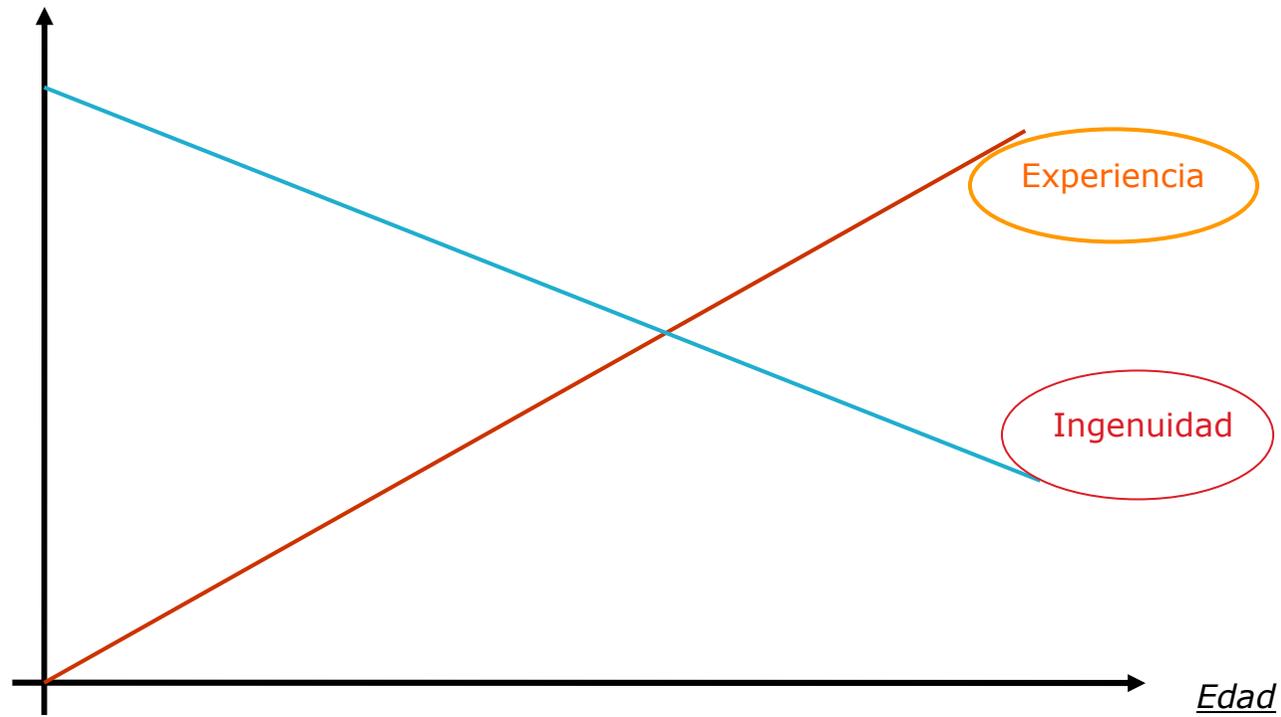
1. NO EMPEZAR
2. PENSAR QUE NO HAY COMPETENCIA
3. NO FORMAR BUENOS EQUIPOS
4. PENSAR QUE HACER EMPRESA ES UNA ACTIVIDAD A TIEMPO PARCIAL
5. NO TENER PRESENTES LOS ASPECTOS LEGALES
6. QUERER CRECER MÁS RAPIDO DE LO POSIBLE
7. EXCESO DE OPTIMISMO
8. INCAPACIDAD PARA AFRONTAR UN CAMBIO DE RUMBO
9. FALTA DE CONOCIMIENTO DE SI MISMO
10. NO PONERSE EN LOS ZAPATOS DE LOS INVERSIONISTAS

## CAMINO DE UNA INICIATIVA EMPRESARIAL



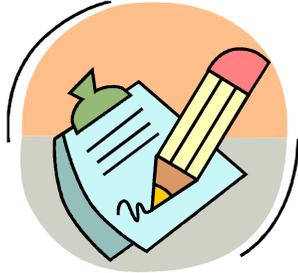
SODERCAN apoya con el programa EMPRECAN a realizar este camino con el apoyo de un tutor, que ayuda al emprendedor a conocer la realidad empresarial, le transmite experiencias y habilidades que le servirán para la puesta en marcha y posterior desarrollo de su iniciativa.

**APOYO AL EMPRENDEDOR**



Transmisión de Experiencia

## EMPRENDEDOR Y PLAN DE EMPRESA



Toda empresa necesita un plan que ha de expresarse por escrito.  
Lo escrito se fija en el subconsciente y es una guía para el futuro.

- ✓ Participar el emprendedor en su confección.
- ✓ El emprendedor debe ser objetivo.
- ✓ Expresar claramente misión y la visión.
- ✓ Definir con claridad los resultados.
- ✓ Definir diferentes etapas para la consecución de los objetivos
- ✓ Riguroso proporcionando datos contrastados.
- ✓ Conciso no muy largo.
- ✓ Transmitir confianza.

## PLAN DE EMPRESA

El Plan de Empresa es un documento donde el emprendedor detalla información relacionada con su idea de crear una empresa.

Cada emprendedor debe crear su propio plan

Utilidades



Herramienta de reflexión  
Herramienta de presentación

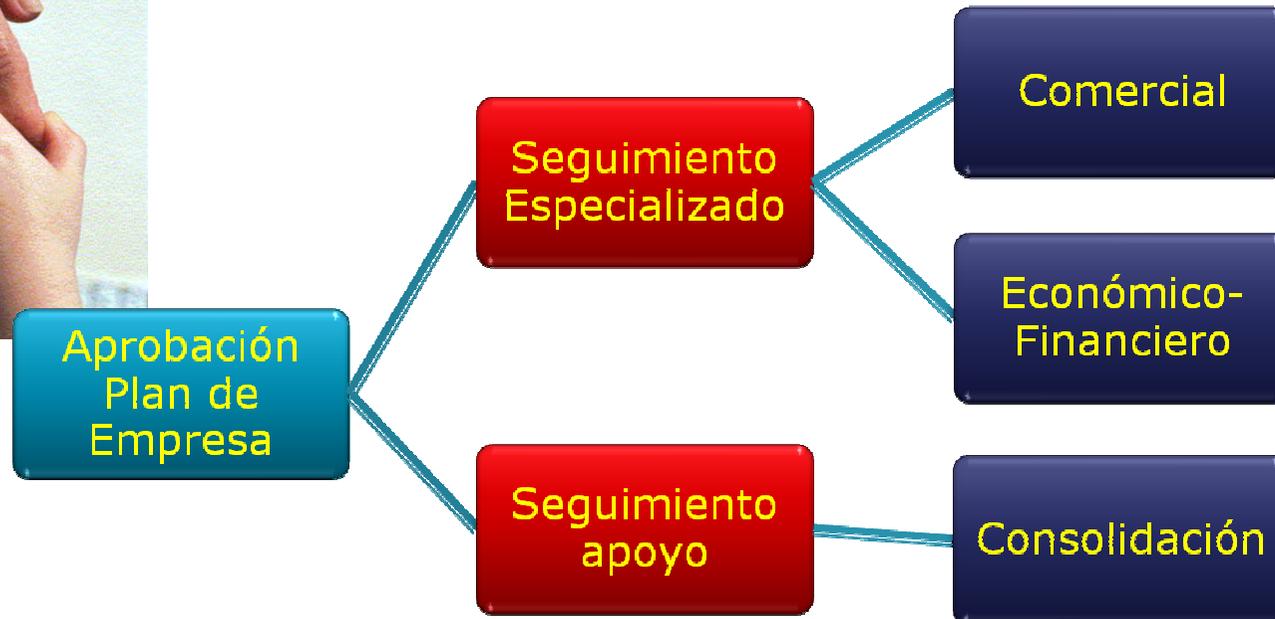
Debe existir una revisión continua  
Nunca darlo por concluido

## Algunas características del PLAN DE EMPRESA

- Definir diversas etapas que faciliten la medición de sus resultados.
- Establecer metas a corto y medio plazo.
- Definir con claridad los resultados finales esperados.
- Establecer criterios de medición para saber cuáles son sus logros.
- Identificar posibles oportunidades para aprovecharlas en su aplicación.
- Involucrar en su elaboración a las personas que vayan a participar en su aplicación.
- Nombrar un coordinador o responsable de su aplicación.
- Prever las dificultades que puedan presentarse y las posibles medidas correctivas.



## SEGUIMIENTO



## Seguimiento PLAN DE EMPRESA

### •Marketing:

Clientes Potenciales.

Numero de clientes para que el negocio sea rentable.

Precios en el mercado

Promoción.

Tipo de estrategia inicial

### •Operaciones

Plan de operaciones.

Programa anual de producción.

### •Recursos humanos

Personal de contratación RRHH previstos.

### •Inversiones

Necesarias para la puesta en marcha.

### •Económico Financiero

Ventas

Gastos Fijos y variables

Financiación Prevista

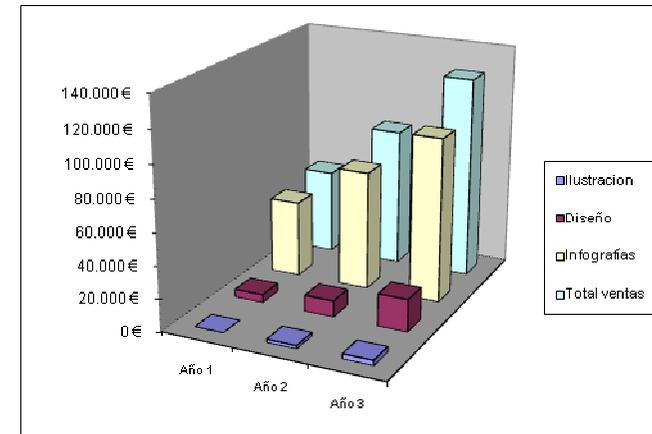
Tesorería

Circulante

## Objetivos PLAN DE EMPRESA

### Cuantitativos

- Cifra de Ventas propuestas
- Numero de trabajadores
- Numero Líneas de Negocio abiertas
- Presentar a la empresa a:  
concursos o programas  
subvención-financiación  
colaboraciones



**BUREAU VERITAS** BUREAU VERITAS ESPAÑA

### Cualitativos

- Formación del personal
- Tener una certificación
- Captar cuentas de clientes importantes.
- Cooperación empresarial
- Realizar un proyecto de I+D

.....

## Metodología de Seguimiento

Puesta en marcha de la empresa

El emprendedor es el "Factotum"



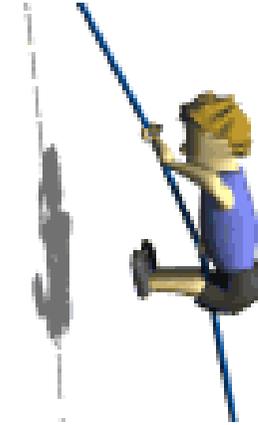
**Lo urgente impide hacer lo importante.**

**El apoyo de seguimiento pretende:**

- Ayudar al emprendedor a tomar decisiones correctas.
- Acompañar a consolidarse.
- Evitar el vacío de saber que hacer.
- Apoyar al emprendedor en los primeros pasos.
- .....

## Problemas Iniciales

- El Nombre de la empresa ya estaba registrado.
- Permisos y Licencias.
- La financiación no ha llegado a tiempo.
- Las previsiones iniciales se han quedado cortas.
- El proveedor pide pago al contado.
- Los clientes aplazan el pago a 30,60,90 días.
- Hay alguna diferencia entre los socios.
- Se necesita dinero para crecer.
- El banco me pide condiciones para prestarme dinero.
- Los papeles me comen una parte importante de la jornada de trabajo.
- No se encuentra personal formado para trabajar.
- .....



## CUESTIONES INICIALES SEGUIMIENTO



### Plan de Marketing?????

- Tienes definido tu mercado?  
Te has centrado en el mercado al que quieres llegar.
- Tienes bien definido tu Producto?  
Estas trabajando con el producto que ha servido para la confección del plan de empresa.
- Ha variado el entorno?  
(Construcción, servicios, ....)
- Se han redefinido las estrategias?  
Adaptarse a los nuevos cambios

## CUESTIONES INICIALES SEGUIMIENTO



### Marketing Mix ????



- Es correcto el precio al que estamos vendiendo?  
Cómo se ha puesto el precio
- Es efectiva la promoción que utilizamos?  
Se controla la efectividad de las acciones comerciales.  
Nº acciones <> Nº de ventas
- El producto o servicio esta dimensionado de cara al mercado.  
Producto por necesidad el cliente: Aspecto/Diseño
- La distribución de nuestro producto o servicio es eficaz para llegar a tiempo en el punto de venta para el cliente.



## CUESTIONES INICIALES SEGUIMIENTO



### Recursos Humanos

- Tiene la plantilla dimensionada a las necesidades.
- Formación.
- Aptitud y actitud.
- Problemas de integración.
- Tipos de Contratos.



### Recursos Financieros

- Necesita financiación.
- Se ha hecho una previsión de Tesorería.
- Necesita una línea de crédito.
- Que ratio de cobro tiene la empresa.
- Que gastos fijos hay que soportar.
- Cuales son los costes.
- Tiene la empresa capacidad para pedir un crédito.

## PLANTEAMIENTO DE OBJETIVOS SEGUIMIENTO



### Los objetivos

- ✓ Medibles.
- ✓ Viables.
- ✓ Aceptables para las personas que deben lograrlos.
- ✓ Flexibles ante la posibilidad de cambios imprevistos.
- ✓ Participar en ello la totalidad de la organización.

Un reto para quienes tengan que conseguir su realización.

## PROPUESTA DE OBJETIVOS SEGUIMIENTO DE CONSOLIDACION

### Medio Plazo

- ✓ Facturación Anual
- ✓ Cifra de ventas.
- ✓ Beneficio estimado.
- ✓ Número de clientes
- ✓ Número de productos/servicios vendidos.
- ✓ Implantación de TIC's
- ✓ Inversiones en equipamiento.
- ✓ Cambio de local de trabajo
- ✓ Presentación de proyecto a concurso EBT.
- ✓ Presentación a iniciativas del CDTI
- ✓ Exportación
- ✓ Otros...



## PROPUESTA DE OBJETIVOS SEGUIMIENTO DE CONSOLIDACION

### Corto Plazo

- ✓ Numero de ofertas mensuales.
- ✓ Porcentaje de éxito sobre las ofertas.
- ✓ Pedidos reales de las ofertas presentadas.
- ✓ Demanda de herramientas financieras al banco.
- ✓ Definición de mapa e procesos.
- ✓ Documentación de la Certificación de Calidad.
- ✓ Presentación de las obligaciones fiscales.
- ✓ Documentación empresarial en orden y al día.
- ✓ Base de clientes actualizada.
- ✓ .....



## OBJETIVOS SEGUIMIENTO DE CONSOLIDACION

### EMPRESA 1

	Objetivo principal	Plazo de consecución	Prioridad	Responsable
1	Plantilla estable y recursos en otras ciudades para contratación en el mismo lugar de trabajo.	Dic 2008	1	David
2	Facturación 250.000 €	Dic 2008	1	Emprendedores/ Seguimiento de Luis Alberto
3	Mantenimiento de la ISO 9001	Dic 2008	1	David
5	Equilibrio de tesorería con línea de descuento, para financiar el circulante de sueldos y salarios.	Dic 2008	2	Jorge

### EMPRESA 2

	Objetivo principal	Plazo de consecución	Prioridad	Responsable
1	Facturación por ventas 12.000 €/mes.	Dic 2007	2	Juan
2	Certificación empresarial E.F.R. (Empresa Familiarmente Responsable)	Dic 2007	1	Alberto
3	Diseño y puesta en marcha de la pagina Web	Dic 2007	3	Alberto
4	Compra de Vehículo de Empresa	Dic 2007	3	David

## TAREAS MENSUALES SEGUIMIENTO DE CONSOLIDACION

### EMPRESA 1

#### OBJETIVO 1: Incremento de plantilla hasta 15 Trabajadores

Objetivo 1	Acciones	Recursos	Coste
1.1	Contratación de obra e instalación, para proporcionar estabilidad a la plantilla.	P	Asumido por la empresa en el apartado de salarios.
1.2	Base de datos de personal para la realización de trabajos tanto en Cantabria como en los lugares donde se produzcan las obras y servicios.	P	

#### OBJETIVO 2: Facturación 455.000 €

Objetivo 3	Acciones	Recursos	Coste
3.1	Control documental de los procesos afectados por la ISO 9001.	P	
3.2	Cuantificación mensual de las actividades que necesitan implementar documentos para la el cumplimiento de la certificación.	P	
3.3	Revisión de los documentos mensual de cada obra e instalación.	P	

## TAREAS MENSUALES SEGUIMIENTO DE CONSOLIDACION

### EMPRESA 1

#### OBJETIVO 3: Mantenimiento de la ISO 9001

Objetivo 3	Acciones	Recursos	Coste
3.1	Control documental de los procesos afectados por la ISO 9001.	P	
3.2	Cuantificación mensual de las actividades que necesitan implementar documentos para la el cumplimiento de la certificación.	P	
3.3	Revisión de los documentos mensual de cada obra e instalación.	P	

#### OBJETIVO 4: Equilibrio de tesorería con línea de descuento, para financiar el circulante de sueldos y salarios.

Objetivo 4	Acciones	Recursos	Coste
4.1	Demanda de línea de descuento para efectos (pagares)		
4.4	Reducir el periodo de cobro.		
4.3	Afianzar las operaciones con contratos con el cliente.		

## TAREAS MENSUALES SEGUIMIENTO DE CONSOLIDACION

### EMPRESA 2

#### OBJETIVO 1: Facturación por ventas 12.000 €/mes.

Objetivo 1	Acciones	Recursos	Coste
1.1	Listado de clientes potenciales	P	
1.1	Incremento del numero de clientes por acciones comerciales. Control mensual de los nuevos clientes	P	Asumido por la empresa en el apartado de salarios.
1.2	Ofertar mensualmente por importe de 24.000 €	P	
1.3	Incremento de acciones de colaboración con otras empresas del entorno, con el fin de ofrecer servicios conjuntos y apoyos en servicios no propios de Arcanos.	P	

#### OBJETIVO 2: Certificación empresarial E.F.R. (Empresa Familiarmente Responsable)

Objetivo 2	Acciones	Recursos	Coste
2.1	Diseño de procesos para la obtención de homologación.	P	Asumido en personal
2.2	Implantación de la certificación de forma interna.	P	Asumido en personal
2.3	Certificación por entidad externa.	Ajenos	No cuantificado

## TAREAS MENSUALES SEGUIMIENTO DE CONSOLIDACION

### EMPRESA 2

#### OBJETIVO 3: Diseño y puesta en marcha de la pagina Web

Objetivo 3	Acciones	Recursos	Coste
3.1	Desarrollo de contenidos	P	
3.2	Diseño y programación de la pagina.	Ajenos	3.200
3.3	Colgar en servidores y publicar en la red.	Ajenos	

#### OBJETIVO 4: Compra de Vehículo de Empresa

Objetivo 4	Acciones	Recursos	Coste
4.1	Estudio de las características del vehículo apropiado para las necesidades de la empresa.	P	
4.2	Búsqueda de precio mas ventajoso.	P	
4.3	Compra y adaptación del vehículo.	A	10.000 € ¿?

## SEGUIMIENTO DE CONSOLIDACION

### Registro de Seguimiento

	Acciones	Julio:	Agosto:	Septiembre:	Octubre:	Noviembre:	Diciembre:
<b>Objetivo. 1</b>	Acción 1.1	si	si	si	si	si	si
	Acción 1.2	si	si	si	si	si	si
	Acción 1.3	si.	si			si	
<b>Objetivo. 2</b>	Acción 2.1	si	no	si	no	si	si
	Acción 2.2	no	no	no	no	no	no
	Acción 2.3	no	no	no	no	no	no
<b>Objetivo. 3</b>	Acción 3.1	si	si	si	si	si	si
	Acción 3.2	si	si	si	si	si	si
	Acción 3.3	no	no	si	si	si	si
<b>Objetivo. 4</b>	Acción 4.1	no	no	si	si	si	si
	Acción 4.2	no	no	si	si	si	si
	Acción 4.3	no	no	no	no	no	no

## SEGUIMIENTO DE CONSOLIDACION



### **Desviaciones:**

Facturación acumulada total 163.626,45 € objetivo sobrepasado en 19.000 €

G.Fijos 2007+ G.Variables + Salarios(42.700 €) = 135.218 €

Beneficio 28.408 €.

### **Medidas a adoptar:**

Seguir en línea

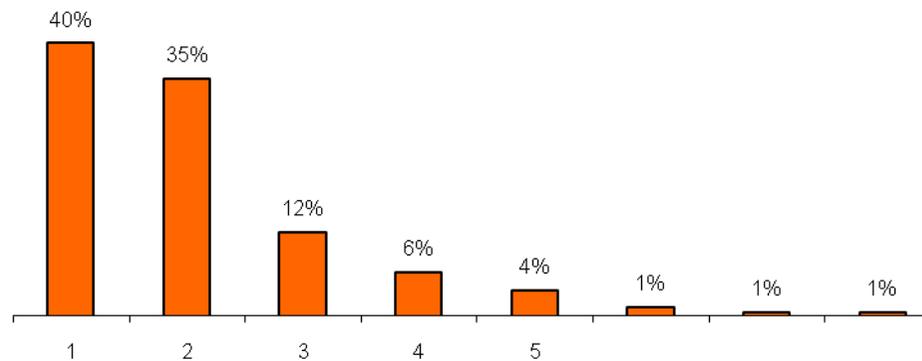


# CLUB DE EMPRENDEDORES

# CLUB DE EMPRENDEDORES

## Forma jurídica de la empresa y número de socios

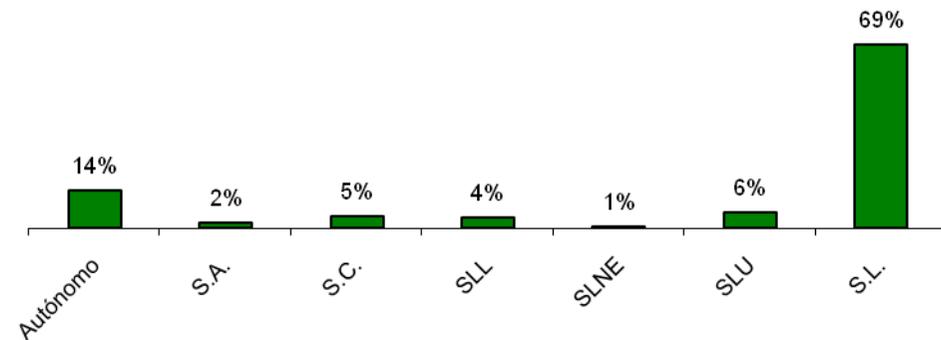
Número de socios por empresa



El 75% de las empresas cuenta con uno o dos socios. La media se encuentra en 2 (1,88). No obstante, es un factor a tener en cuenta que afecta a la compensación de los equipos, el hecho de que exista solo un promotor.

El 69% de las empresas se han constituido como sociedades limitadas. La media de las empresas Emprecan se ha situado entre el 60% y 66%.

Forma Jurídica



## CLUB DE EMPRENDEDORES

### Empleo generado

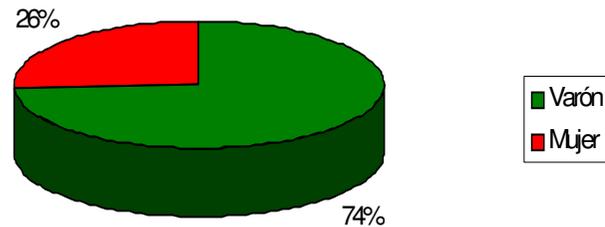
Dentro de la muestra seleccionada, 155 empresas, se han generado 969 empleos. El 74% son varones y el 26% son mujeres.

Durante el último año se han generado 121 empleos. Esta cifra supone un incremento del 14% (2007-2008).

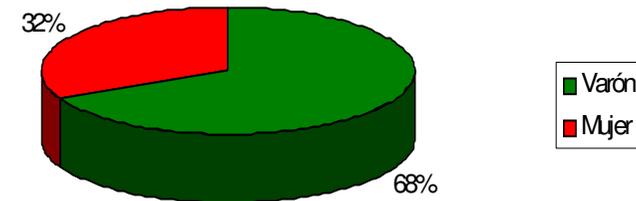
El 82% de las empresas generadoras de nuevos empleos son S.L.

Los 121 empleos (último año) han sido generados por 41 empresas. Esto supone que el 26% de las empresas de la muestra han incrementado su empleo. El 68% son varones y el 32% son mujeres.

Puestos de trabajo por sexo

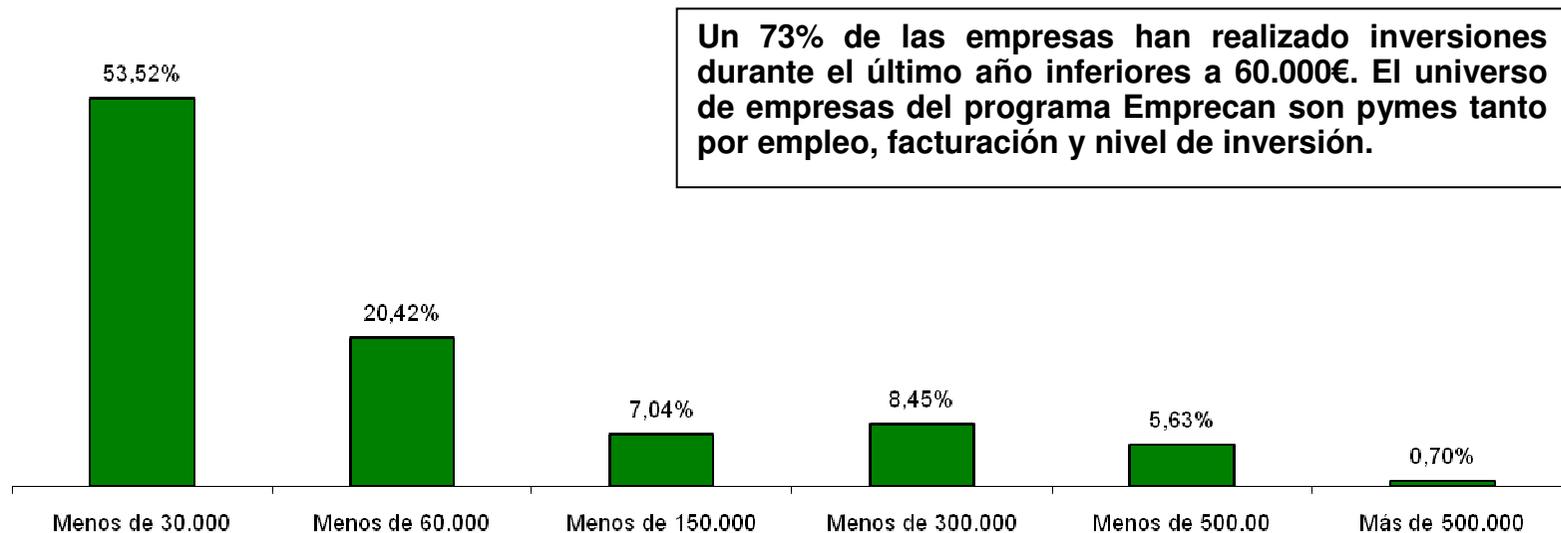


Puestos de trabajo por sexo



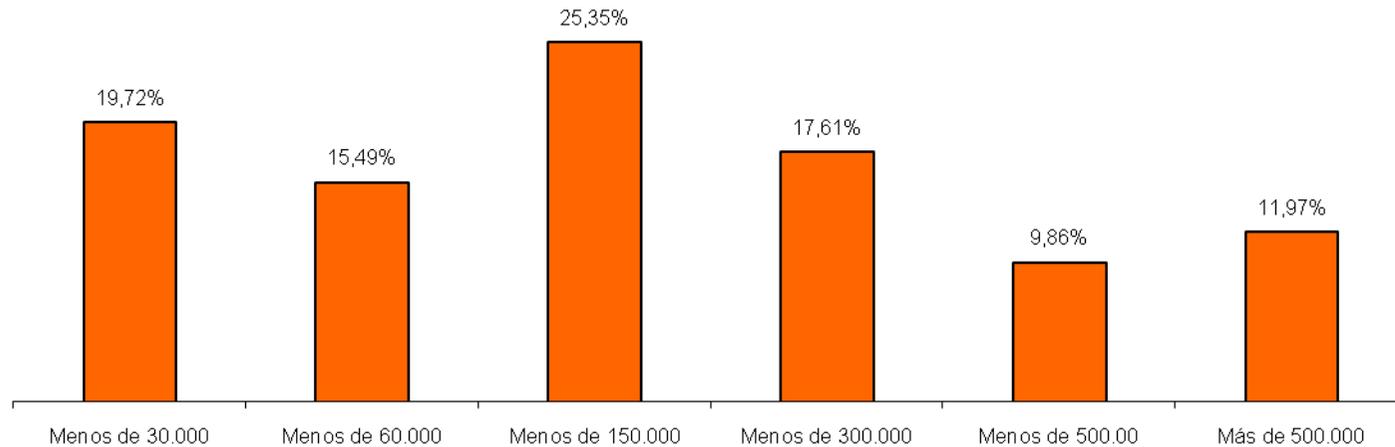
## CLUB DE EMPRENDEDORES

### Inversión realizada en el ejercicio 2008

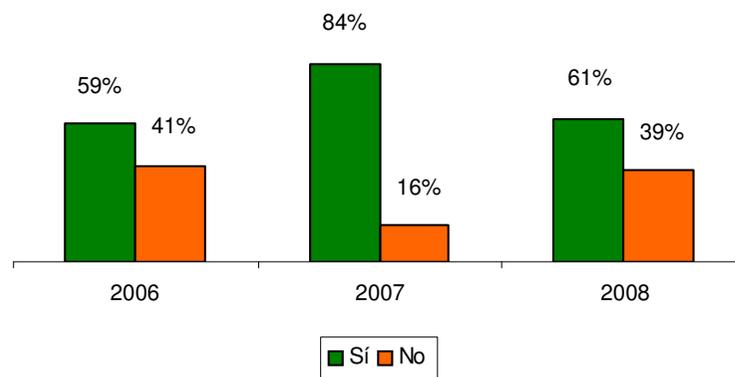


## CLUB DE EMPRENDEDORES

### Facturación 2008



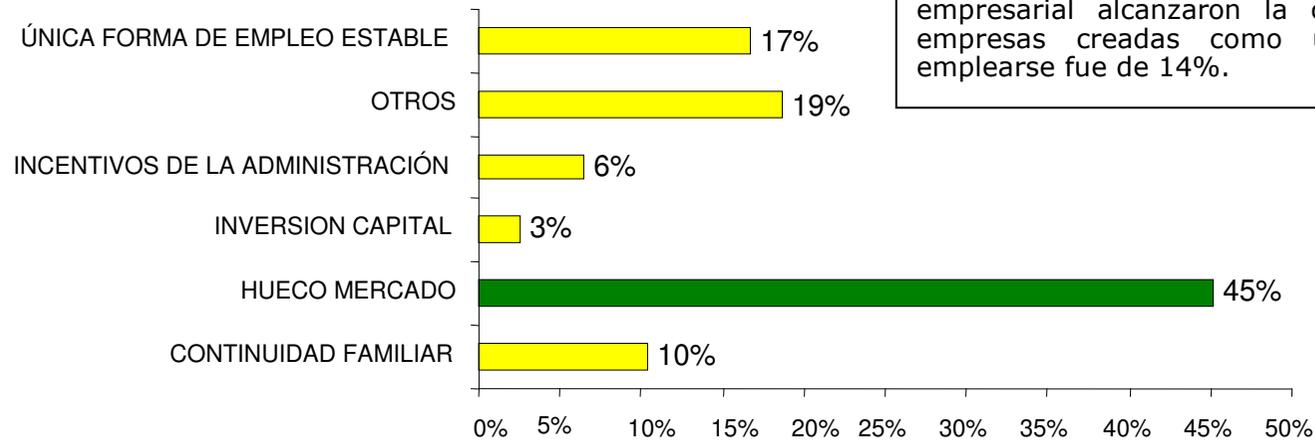
### Obtención de beneficios



Se observa una disminución sustancial en el porcentaje de empresas que han obtenido beneficios en el ejercicio 2008. 23 puntos porcentuales, lo que indica que se ha perdido el camino ganado en el periodo 06-07.

# CLUB DE EMPRENDEDORES

## Razones para emprender...



Destaca una diferencia respecto a 2007, donde las empresas que detectaron una oportunidad empresarial alcanzaron la cifra de 53%. Las empresas creadas como único medio para emplearse fue de 14%.

Informe GEM  
(Global Entrepreneurship Monitor)  
2008

TEA = 100%

- La oportunidad es el motivo principal: 80,00% (76,4%)
- La necesidad es el motivo principal: 14,8% (14,9%)
- Otros son los motivos principales: 5,2% (8,7%)

# CLUB DE EMPRENDEDORES



[WWW.clubemprendedores.es](http://WWW.clubemprendedores.es)

**clubemprendedores@sodercan  
.com**