



LA AVENTURA DE EMPRENDER

Mapa práctico para sacar
al Emprendedor que llevas dentro



aecid
Agencia Española
de Cooperación
Internacional
para el Desarrollo



UCA

Universidad
de Cádiz

Consejo Social



Autores

José Ruiz Navarro
Mariela Yiseth Salgado Canto
Julio Segundo Gallardo
M^a José Pérez Narváez
María Teresa Falls Peña

Edita

Cátedra de Emprendedores
Universidad de Cádiz

Diseño

GrupolIngenio.com

Depósito Legal

MA119-2011



**Cátedra de Emprendedores de la
Universidad de Cádiz.**
www.uca.es/emprendedores

~ AVISO ~

LA AVENTURA DE EMPRENDER

El contenido de esta guía es solo para aquellos que se atreven a soñar. Es una ruta llena de retos, aventuras y obstáculos que solo los más valientes serán capaces de lograr. Exige perseverancia, esfuerzo, coraje, valentía, pasión y un toque de locura. Es para los que tienen un sueño, creen en él y están dispuestos a enfrentarse a los obstáculos para conseguirlo.

No es para las personas a las que...les gusta la comodidad, quieren un trabajo con un horario determinado, llevan mal la incertidumbre, están paralizados por el miedo, tienen poca flexibilidad y no están dispuestos a luchar por sus sueños.

¿Cuál es la función de esta guía? Sirve para abrir la mente a nuevas ideas y oportunidades, para calibrar las herramientas que ya tienes y las que te faltan por conseguir, para ayudarte a ver si estás preparado para emprender, para evaluar tu idea y verificar si es factible, para saber dónde acudir para recibir asistencia, para sacar lo mejor de ti, para ayudarte a encontrar las fuerzas para lanzarte y para realizar tus ¡sueños!

Introducción. Un sueño - El comienzo.

“Hay una fuerza motriz
más poderosa que el vapor,
la electricidad y la energía
atómica: la voluntad.”

- Albert Einstein

“El futuro pertenece a
quienes creen en la belleza
de sus sueños.”

- Eleanor Roosevelt





ENHORABUENA!

Has conseguido el gran objetivo, acabar la carrera o estás a punto de hacerlo. Respiras profundo, satisfecho por el logro cumplido y a la vez que expiras te llega un toque de incertidumbre y te preguntas...

Tienes varias opciones, una de ellas es emprender. Nada más decir (susurrar) la palabra impone respeto, aventura, libertad, miedo, ilusión, riesgo y responsabilidad, todo a la vez. Si sientes el gusanillo por emprender, esta guía te ayudará a ver lo que conlleva la gran aventura de emprender. Responderá a las primeras preguntas que te puedas plantear y te guiará para encontrar quien te puede ayudar en el camino.

Si ya tienes claro que quieres emprender, puede que te encuentres en una situación un poco desequilibrada, pues posees los conocimientos que has adquirido durante la carrera, pero no tienes experiencia laboral ni empresarial. Muchos, cuando terminamos los estudios universitarios, descubrimos que aunque tengamos los conocimientos teóricos de nuestro sector, no sabemos cómo aplicarlos para añadir valor a la sociedad, carecemos de formación e información en creación de empresas. No sabemos dónde acudir ni cómo actuar si tenemos una idea de negocio que nos gustaría poner en marcha... Si a esta fórmula le añadimos las inseguridades y miedos que surgen, el resultado es mucha incertidumbre.

Emprender

Esta guía te ayudará a ver lo que conlleva la gran aventura



Para comenzar esta gran aventura es importante estar informado, hay que emprender desde los conocimientos.

Esto nos ayuda a saber a qué nos enfrentamos e inspira más confianza. La falta de información nos crea incertidumbre y miedos que no están basados en la realidad. Como en toda gran aventura, nunca se puede prever a un 100% lo que puede ocurrir, pero teniendo preparada una buena mochila llena de herramientas y conocimientos hará que el camino sea mucho más fácil.

Aventura

Una buena mochila llena de herramientas y conocimientos hará que el camino sea mucho más fácil

Cuando te planteas emprender no solo es importante tener un conocimiento de tu proyecto, del mercado, de cómo gestionar una nueva empresa, sino también es necesario tener en cuenta la preparación psicológica que hace falta para enfrentarse a los comienzos de una empresa. Es fundamental una preparación desde el auto-conocimiento para soportar la presión de los primeros años que, de no ser bien llevados, pueden acabar por derrotar a muchos de los aspirantes.

Esta guía está pensada para que el emprendedor que la lea esté lo mejor preparado antes de comenzar su aventura; para que cuando decida comenzar tenga las habilidades, herramientas y conocimientos adecuados para enfrentarse a las grandes hazañas que le esperan. El camino del emprendedor está lleno de obstáculos, pero si lo comienzas con las herramientas adecuadas estarás más preparado para enfrentarte a lo que te encuentres por el camino y considerar los retos.

Sin embargo, no quiero que perdamos de vista que aunque emprender es una tarea de aventureros valientes, también produce una profunda auto-satisfacción, ofreciéndote la posibilidad de realizar tus sueños. No obstante, tienes que ser consciente de donde te metes, eso hará que el esfuerzo merezca la pena.



**¿Estás
preparado
para
comenzar?**

01. Nace el sueño.

“Una empresa es como un árbol. Hay una parte que es visible (las frutas) y una parte que es oculta (las raíces). Si solamente te preocupas por la frutas, el árbol puede morir. Para que el árbol crezca y continúe dando frutos, será necesario que las raíces estén sanas y nutridas”.

- Leif Edvinsson



Toda empresa nace de un sueño, de una semilla. Mientras vas pensando y madurando la idea de empezar te empiezan a surgir muchas preguntas. ¿Es buena mi idea? ¿Será viable? ¿Dónde me puedo informar? ¿Tengo las herramientas adecuadas para empezar? Y ¿Qué es esto de empezar?, ¿estoy preparado?, ¿qué conlleva? ...

Sin el sueño, sin la idea inicial, no hay nada. Sin embargo, para que el sueño se haga realidad se requieren una serie de pasos. Los sueños pueden ser frágiles, pero también muy poderosos si los refuerzas constantemente de forma que echen raíces firmes. Aportando la motivación necesaria para enfrentarte al largo camino de empezar, lo conseguirás.

Para los que ya tienen claro que quieren empezar pero tienen dudas sobre el significado, las consecuencias y si serán capaces, esta guía les ayudará a descubrirlo

Para empezar a empezar es importante definir qué es un emprendedor. Un emprendedor es alguien capaz de descubrir e identificar una oportunidad, comprender su potencial y reunir el coraje de actuar sobre esa oportunidad organizando los recursos necesarios para ponerla en marcha. Antes de nada, empezar es una actitud. Es la capacidad de **percibir, creer, crear y actuar**. El emprendedor tiene la capacidad de empezar algo que resulta difícil y de ser perseverante hasta llevarlo al éxito.

Tener una idea extraordinaria es importante, pero antes de ponerla en marcha es de crucial importancia madurarla y analizar su viabilidad estratégica. Poner una idea en funcionamiento requiere una serie de conocimientos. Se recomienda una formación en creación y gestión de empresas, porque aunque seas un experto en tu sector, no significa que tengas los conocimientos de cómo gestionar una empresa. Y por mucho que seas experto, si no sabes gestionar una empresa, este puede ser el fin de tu sueño. Para iniciarte en el mundo de la empresa y tener formación empresarial básica puedes comenzar con los cursos y/o talleres en gestión empresarial, que tanto la Cátedra de Emprendedores de la Universidad de Cádiz, como la Fundación Pública Andaluza, Andalucía Emprende, Confederación de Empresarios u otros organismos públicos ofrecen.



Empezar

Es la capacidad de percibir, creer, crear y actuar

Según el informe GEM (Global Entrepreneurship Monitor) Andalucía 2009, un 2% de las empresas andaluzas fracasan en los primeros años de vida. ¿Por qué fracasan? Principalmente por ignorar los principios básicos de cómo dirigir una empresa.

Lo que se pretende con esta guía es que el problema de la mortalidad empresarial se ataque desde el inicio para evitar que tu proyecto sea un número más en esta larga lista.

Ideas

Hay muchas formas de buscar ideas para emprender

**¿Qué ocurre cuando quiero emprender pero no tengo una idea?
¿De dónde nace la idea?**

Hay muchas formas de buscar ideas para emprender. Hablamos antes de la actitud emprendedora. Esta actitud de estar siempre abierto a nuevas ideas y con las antenas puestas es fundamental. El que está en un estado de alerta continuo tarde o temprano dará con una idea.



Unas fuentes interesantes para provocar que surjan ideas pueden ser:

- Tus aficiones. ¿Qué te gusta hacer? ¿qué te apasiona?, ¿tienes algún hobby? De lo que nos gusta y sabemos más es de donde más ideas pueden nacer.
- La curiosidad. Buscar lo nuevo y asistir a conferencias, congresos, talleres de temas de actualidad.
- Prestar atención a los cambios de la normativa legal.
- Entrar en redes especializadas.
- Hablar con otros emprendedores, empresarios, etc.
- Observar el mercado, los cambios demográficos, culturales, las debilidades de la competencia, detecta necesidades no cubiertas.
- Acudir a organismos especializados en ayudar a emprendedores, muchos tienen bancos de ideas.
- Tener una actitud emprendedora con las antenas afinadas, en alerta, jugando con la creatividad, tomando un postura pro-activa,

**Todo se resume en "muévete",
las ideas surgen cuando las buscas.**

Nadie ha dicho que emprender sea fácil. Conlleva muchas tareas que quizás no nos gusten como pueden ser las de administración y gestión. Hay muchas asesorías que pueden tramitar el papeleo para empezar una empresa, hacer las tareas de contabilidad y las gestiones administrativas, etc. Si no quieres o no puedes recurrir a ellas, puedes hacerlo tú mismo/a, pero ten en cuenta que toda tarea nueva y/o que no nos gusta es mejor hacerla a pasitos pequeños. Poco a poco se consiguen los grandes objetivos.

Para aclarar tus dudas y responder a tus preguntas es interesante que vengas a la Cátedra de Emprendedores de la Universidad de Cádiz para orientarte. Como dice el refrán “cuatro ojos ven más que dos”, y es por ello por lo que es tan interesante que le cuentes tu idea a personas que pueden ayudarte.

Apoio

La Cátedra de Emprendedores es la unidad de apoyo.

La Cátedra de Emprendedores es la unidad de apoyo que la Universidad de Cádiz ha puesto a disposición de personas que como tú, han decidido llevar a cabo una iniciativa empresarial, promoviendo de esta forma el desarrollo socioeconómico de la provincia de Cádiz. En la Cátedra de Emprendedores pretendemos ser una herramienta valiosa para hacer realidad tus ideas y proyectos.



¿Has tomado la decisión de iniciar el camino de emprender?

¿Estás preparado para seguir?

Preguntas

- ¿Con qué actividades disfrutas?
- ¿Cuales son las cosas que haces mejor?
- ¿Qué actividades hacen que tu tiempo vuele?
- ¿Tienes algún hobby que puedas convertir en un proyecto empresarial?
- ¿Te estás dando el permiso a soñar?

Recomendaciones

En la fase de soñar, déjate llevar. No limites ni juzgues las ideas que se te ocurran en esta fase. Podemos evaluar su viabilidad más adelante. Ahora lo que interesa es hacer una lluvia de ideas para generar muchas opciones. Lo que en principio puede parecer una idea descabellada, más adelante podrás averiguar que quizás una modificación de esa idea es precisamente lo que te va diferenciar de tu competencia o te va ayudar a desarrollar un producto único.

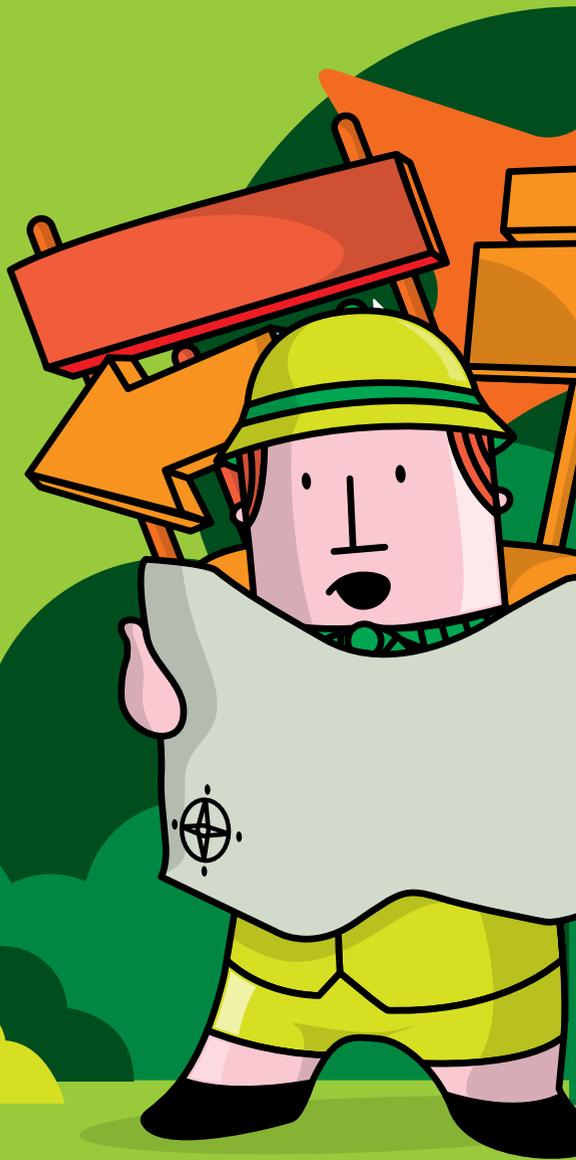
02. ¿Dónde estoy? Explorando el presente.

“El éxito no se logra solo con cualidades especiales. Es sobre todo un trabajo de constancia, de método y de organización”

- J.P. Sargent

“El único sitio en el que encontrarás el éxito antes que el trabajo será en un diccionario”

- Vidal Sassoon



Para llegar a donde quieres ir, primero hay que saber dónde estás. En esta parte de la aventura vamos a parar para valorar dónde estás. Si no sabes dónde te encuentras en el mapa, va a ser muy difícil encontrar un camino que te lleve hacia tu objetivo final de emprender.

Hay una brecha entre dónde te encuentras ahora mismo y dónde quieres estar. En este capítulo empezaremos a construir un puente hacia dónde quieres ir. Pero antes, te pregunto ¿Sabes dónde te encuentras ahora mismo? ¿Tienes el auto-conocimiento suficiente para saber qué aportas tú personalmente a tu proyecto? De no ser así, vamos a averiguarlo.

Se debate mucho sobre si el emprendedor se hace o nace. La realidad es que toda persona es capaz de emprender, solo hay que desarrollar una serie de cualidades. Son capacidades, herramientas, técnicas y conocimientos que se adquieren. Un verdadero emprendedor tiene que ser consciente de cómo fomentar sus fortalezas y reforzar sus debilidades para ayudarle a conseguir sus objetivos. Los grandes emprendedores y empresarios se hacen a través de la formación, la experiencia y el auto-conocimiento de sus habilidades personales.

Dónde

¿Sabes dónde te encuentras ahora mismo?



Es fundamental tener una actitud adecuada para emprender

Empezamos haciendo un análisis de tu situación individual. Lo primero y más importante de valorar desde que nace la idea es tu actitud personal. Es fundamental tener una actitud adecuada para emprender. Emprender es un proceso largo y a veces muy difícil. Exige mucha constancia y esfuerzo. Si no tenemos nuestra mente bien entrenada para el proceso puede llegar a acabar con nuestro sueño. Aunque las cualidades personales no garantizan el éxito del proyecto, sí hay determinadas características que pueden ayudar a que el proceso de emprender vaya más fluido y aumenten las posibilidades de éxito.



Entre algunas de las cualidades podemos destacar las siguientes:

Iniciativa / Afán de superación/
Adaptación a los cambios /
Perseverancia / Constancia /
Paciencia / Determinación /
Flexibilidad / Autoconfianza /
Capacidad de asumir riesgos /
Realismo / Motivación / Ilusión/
Optimismo / Saber gestionar
emociones / Aprendizaje continuo /
Pasión / Creatividad

Cualidades

*La perseverancia
y la capacidad de
esfuerzo*

Pero, si tuviese que definir las dos cualidades más importantes que debe tener un emprendedor, serían la perseverancia y la capacidad de esfuerzo para dedicarle a su empresa el tiempo y la energía que hace falta para llevarla a buen puerto. Esa actitud de seguir adelante con su sueño a pesar de los obstáculos que se le presenten.

¿Te has parado a pensar cuál es tu actitud? ¿Te encuentras con una actitud pro-activa, motivada, y con muchas ganas de salir e ir a por lo que es tuyo? O ¿Te sientes pasivo, con un miedo paralizante, lleno de dudas y estancado? Si te identificas con el primero, ¡enhorabuena, sigue así! Si te identificas con el segundo, ¡no te preocupes! es normal tener miedos, pero cuando te paralizan o limitan lo más probable es que acaben con tus sueños. No te desespere, esto tiene solución. A medida que vayas avanzando en tu proyecto irás adquiriendo más confianza en ti mismo y en el proyecto. Recuerda que la información da poder.

Actitud

Pro-activa y motivada



Me parece importante hacer una parada en el camino para reflexionar sobre si tenemos una actitud pro-activa o reactiva. Ante una serie de hechos, todos tenemos la habilidad de elegir como queremos reaccionar. Una persona pro-activa es alguien que en vez de esperar que vengan a resolverle los problemas, sale a buscar las soluciones. Elige no dejarse llevar por las circunstancias, ni poner excusas. Utiliza sus recursos e iniciativa para encontrar nuevos caminos y oportunidades no dejando que la situación determine como se siente. Una persona reactiva, ante los hechos reacciona por impulso automático dejándose llevar por la situación. Para esta persona si la economía va mal, ella está mal, si hace un buen día está feliz, si hace mal tiempo, está mal. Aprende a dirigir la empresa con una dirección por objetivos en vez de una dirección reactiva. Si andas apagando fuegos continuamente te verás atrapado en un sistema donde estarás trabajando en el negocio y nunca tendrás tiempo para trabajar sobre él.

Pro-activo

Dirige por objetivos, no de forma reactiva

Una vez establecida la importancia de una actitud pro-activa, hay que definir qué recursos tienes y cuáles te hacen falta adquirir. Al igual que se hace un estudio interno y externo de la empresa, a través del análisis DAFO, para elaborar el plan de empresa; es interesante hacerlo de uno mismo para evaluar dónde te encuentras como emprendedor.

Análisis

Evalúa dónde te encuentras como emprendedor

Este análisis DAFO, es una metodología de estudio de la situación competitiva de una empresa en su mercado (situación externa) y de las características internas (situación interna) de la misma, a efectos de determinar sus Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas. La situación interna se compone de dos factores controlables: fortalezas -recursos y las destrezas que ha adquirido la empresa, ¿en qué nos diferenciamos de la competencia?, ¿Qué sabemos hacer mejor? -y debilidades- factores en los cuales poseemos una posición desfavorable respecto a la competencia-.

Mientras que la situación externa se compone de dos factores no controlables: oportunidades -posibles mercados, nichos de negocio... que están a la vista de todos, pero si no son reconocidas a tiempo significa una pérdida de ventaja o ser convertidas en oportunidades-. Es la herramienta estratégica por excelencia más utilizada para conocer la situación real en que se encuentra la organización.

Con este análisis podrás averiguar tus puntos fuertes y débiles, así como tus oportunidades y amenazas.

La información que vas a descubrir haciendo tu DAFO personal va a ser muy valiosa para decidir si estás preparado para emprender y si realmente quieres hacerlo. El DAFO es una herramienta potente para averiguar tus potencialidades y oportunidades, para conocer la mejor manera de explotarlas; al igual que para detectar tus debilidades, futuros problemas y actuar en consecuencia a ello de forma preventiva.

Por último, aunque seas un experto en tu área, no puedes olvidarte de la importancia de poseer formación empresarial. Iniciar una empresa requiere que el emprendedor tenga una serie de conocimientos y habilidades en temas de gestión empresarial, como pueden ser en recursos humanos, gestión financiera, negociación con bancos, proveedores, clientes, etc.

¿Has parado para hacer una evaluación sincera de las habilidades y conocimientos que te hacen falta?

Este es un buen momento para hacerlo. De todas formas, cuando vayas desarrollando el plan de empresa irás descubriendo las competencias que te hacen falta y los aspectos del negocio en los que tendrás que buscar ayuda y asesoramiento.

Para terminar este capítulo me gustaría transmitir la importancia que tiene el que te apasionas con tu sueño. Es tu idea, tu proyecto, si tú no crees y te apasionas con él, nadie lo hará. Es desde esta ilusión y pasión donde vas a sacar la energía y motivación que te van a hacer falta en algunos momentos en los que tu ánimo estará al mínimo.



Preguntas

- ¿Cuáles son tus fortalezas?
- ¿Cómo puedes usar tus fortalezas en tu proyecto a emprender?
- ¿Cómo puedes aplicar las fortalezas de cada miembro del proyecto?
- ¿Qué eliges ser tú, proactivo o reactivo?

Recomendaciones:

Potencia tus fortalezas y las de tu equipo. Usa tus fortalezas como tu ventaja competitiva. En la Cátedra de Emprendedores podemos ayudarte a responder a estas y otras preguntas que te surjan con respecto a qué necesitas para poner en marcha tu iniciativa. Además, tienes a tu disposición una amplia oferta de talleres y seminarios que te ayudarán a desarrollar habilidades y competencias de gestión.

03. ¿Dónde quiero ir? Creando una visión.

“No hay viento favorable para el que no sabe dónde va.”

- Séneca

“Un emprendedor ve oportunidades allá donde otros solo ven problemas.”

- Michael Gerber



Visión

Es imprescindible tener una visión bien definida



Ya tienes tu idea, has comprobado que realmente es lo que quieres hacer y estás preparado para ello. Ahora toca crear una visión clara de dónde quieres llevar tu idea.

¿Cómo te ves dentro de 1, 5 ó 10 años? Si no tienes una visión clara de dónde quieres ir va a ser muy difícil conseguirlo. ¿Cómo vas a llegar si no sabes dónde vas? Es imposible llegar a un destino si no sabes cuál es. En este tramo de la aventura vamos a definir una visión clara de dónde quieres llevar a tu empresa.

Para crear una visión hay que dedicar gran parte de tus pensamientos al futuro, pero sin perder la vista del presente. Mucho antes de que el crecimiento se produzca en la realidad física, primero hay que imaginárselo con toda claridad. Es imprescindible tener una visión bien definida para no desviarse del camino preestablecido cuando empieces a ponerte en marcha.

En esta etapa es importante establecer la misión, visión y valores de tu empresa. Definir la misión te va a ayudar a determinar la dirección que quieres que la empresa tome. Es marcar el propósito superior para sobrevivir y prosperar, va más allá de ganar dinero. Esto le aportará vida y energía a tu proyecto.



Misión

Describe la función que pretende realizar dentro del mercado

Para definirlos ten en cuenta las siguientes pautas:

Misión

- La razón o causa de la existencia de la empresa.
- Describe la función que pretende realizar dentro del mercado.
- Debe servir de guía para la formulación de estrategias.
- Sirve para la toma de decisiones y para descartar toda la información que no tenga que ver con la misión.

- Tiene que ser corta, no más de dos o tres frases.
- Usando verbos que activan: servir, crecer, crear, construir, dedicar, etc.
- Optimista, inspirador.
- Revisar cada 5 años.

Visión

- Es el futuro de la empresa.
- Más amplio que la misión.
- Transmite hacia donde va la empresa, la dirección a seguir, el objetivo.
- Si sabes hacia dónde vas, es más fácil de llegar.
- Asiste en mantener el rumbo.
- Sirve para motivar.

Valores

- Orienta los comportamientos de todas las personas de la empresa.
- Son las prioridades de la empresa.
- Guían nuestras decisiones.
- Elige de 4 a 6 valores.
- Se establece pensando en la empresa, los socios, los empleados y los clientes. Ejemplos: igualdad, responsabilidad, lealtad, disfrute, excelencia, calidad, servicio, colaboración, aprendizaje, persistencia, optimismo, etc.

Visión

Hacia dónde va la empresa, la dirección a seguir, el objetivo

Ahora que tienes una visión establecida, trabajamos el ¿Cómo?

Recuerda

Preguntas

- ¿Cómo ves tu empresa dentro de 1, 5 ó 10 años?
- ¿Te motiva e inspira la misión y visión de tu empresa?
- ¿Cómo puedes escribir una misión y visión que te inspiren?
- ¿Cuál sería la situación ideal?
- ¿Están alineadas la misión y visión con tus valores?

Recomendaciones

Sin una visión del futuro, no hay futuro. Ten la visualización lo más claro posible, es lo que te va marcar el camino.
En la Cátedra de Emprendedores te ayudamos a andar el camino pero eres tú quién define el destino.

04. ¿Cómo voy a llegar? Diseñando el futuro.

“No hay secretos para el éxito. Este se alcanza preparándose, trabajando arduamente y aprendiendo del fracaso”.

- Colin Powell

“ Los sueños son objetivos con fecha de cumplimiento.”

- Leif Edvinsson





¿Estás preparado para diseñar el futuro de tu empresa?

Vamos a “meterle el diente” al plan de empresa.

El plan de empresa es una herramienta de trabajo necesaria para escribir el guión de tu aventura. Debe de ser claro, conciso y específico para marcar un camino bien definido.

Cuanto más claro esté, mayores serán las posibilidades de conseguirlo. No solo tiene la función de evaluar la viabilidad del proyecto, sino que también asiste en buscar inversores, cursos de acciones, toma de decisiones, etc. Debe contener la información suficiente para evaluar el proyecto y su grado de viabilidad técnica, comercial, económica y humana.

Esta herramienta dinámica tiene varias funciones. La primera es para estar preparado para iniciar una aventura empresarial con un mínimo de coherencia y rigor, evaluando las posibilidades de éxito y estudiando la viabilidad del proyecto. Otra de sus funciones es para cohesionar al equipo asentando unas bases con unos objetivos y estrategias claros para que todos estén en la misma onda desde el principio. Y finalmente tiene la función de carta de presentación para posibles inversores, bancos y búsqueda de socios.

Plan

Debe ser claro, conciso y específico

Hay muchos formatos para la preparación de un plan de empresa. La siguiente es una guía de los aspectos que se deben de elaborar en el plan de empresa:

1. Resumen Ejecutivo
2. Plan de Marketing
3. Plan de Producción y de Compras
4. Plan de Recursos Humanos
5. Plan Jurídico Fiscal
6. Plan Económico Financiero
7. Calendario de Ejecución
8. Resumen y Valoración



Un plan bien redactado es mucho más que una herramienta para conseguir dinero o evaluar la viabilidad del proyecto. Es un mapa para visualizar el futuro, es la esencia de tu sueño.

Aquí plasmarás por escrito tu proyecto para pasarlo de un sueño a una serie de objetivos reales y marcar un plan de acción. Es convertir un sueño en una intención real. Un sueño por sí solo no es suficiente para empezar una empresa. Hay que estudiar si es factible y de no ser el caso, analizar la forma de conseguirlo. Concretando unos objetivos estableces dónde quieres ir y cómo vas a llegar.

Tienes que crear un plan con el que puedas trabajar, un plan real, palpable, con la cabeza en el cielo y los pies en la tierra.

Necesitas un plan claro y lo bastante fuerte para que te motive y ponga en movimiento cuando lleguen los obstáculos. Escríbelo de tal forma que lo veas posible para mandarle una dirección clara a tu subconsciente, para ponerlo en movimiento.

Uno de los principales motivos de fracaso en las empresas es la falta de diseño de un buen plan de futuro. Si no tienes claro lo que quieres, terminarás dejándote llevar por las circunstancias que te rodean. Hay que tomar las riendas de tu proyecto fijando unos objetivos. Los objetivos nos ayudan a avanzar guiándonos como un mapa hacia nuestro destino final: la creación de la empresa.

Objetivos

*Nos ayudan
a avanzar
guiándonos como
un mapa*



Cuando trabajamos con objetivos hay unas reglas a tener en cuenta. Las siguientes son algunas de las pautas a seguir para la creación de objetivos.

Estos deben ser:

- **Concretos, claros y específicos.**
- **Adecuados a la misión, visión y valores.**
- **Compatibles, entre sí.**
- **Flexibles.**
- **Alcanzables, pero con dificultad.**
- **Medibles, cuantificables en lo posible: volumen de venta previstos, cuotas de mercado o la rentabilidad esperada.**
- **Tener plazos intermedios que faciliten su seguimiento.**
- **Estar escritos y ser fácilmente consultables.**
- **Que motiven, apasionen, impliquen y comprometan al equipo humano.**

Tener marcados unos objetivos no solo tiene la función de indicarnos el camino hacia nuestro destino, sino que también nos ayuda cuando descarrilamos. Un negocio sin un plan de empresa es como un barco sin rumbo. Si tenemos un buen plan de negocio será mucho más fácil volver al plan estratégico preestablecido y retomar el camino elegido.

Siempre teniendo en cuenta la importancia de ser flexibles y entender que estamos en un mundo de cambio continuo, donde una vez en marcha nos iremos dando cuenta que la realidad puede ser diferente a lo que plasmamos en nuestro plan de empresa.



Tener la flexibilidad de ir modificando sobre la marcha es una cualidad imprescindible a tener en cuenta.

Al igual que cada persona es única, cada empresa lo es también. De ahí la importancia de crear un plan de negocio específico para tu proyecto, no todos los negocios, aunque sean en el mismo sector, tienen un mismo plan de empresa.

Una vez que hayas analizado si tu proyecto es viable, todo se puede resumir en tener la creencia de que puedes hacerlo y tener la perseverancia para conseguir que ocurran cosas. ¡Crear es crear! Es ir tras tus objetivos, aunque ese día no tengas ganas. En otras palabras, ¡salir e ir a por ello!

Preguntas

- ¿Entiendes tu plan de empresa, lo tienes integrado como parte tuya?
- ¿Está escrito de tal forma que te motiva?
- ¿Está expresado de una forma clara y concisa?

Recomendaciones:

El plan de empresa es una herramienta muy valiosa. No tiene por que ser largo y complicado, solo estar escrito claro para que se entienda. Haz un plan real, no escribas un plan irreal solo para captar la atención de inversores, escribe un guión real que te ayude a conseguir tus objetivos. Algo que uses y pueda guiarte, no muchas palabras bonitas para guardar en un cajón. En la Cátedra de Emprendedores hemos desarrollado un método que te permitirá, de manera fácil y guiada, realizar un análisis estratégico de tu idea. Este elemento te permitirá definir perfectamente el modelo de negocio que vas a seguir. Para la elaboración del plan de Empresa, la Cátedra de Emprendedores tiene varios acuerdos con entidades que pueden ayudarte a desarrollarlo entre las que se encuentran los servicios de tutorización que ofrece Andalucía Emprende.



05. Acción - Del sueño a la realidad.

“Las ideas son inútiles a
menos que se lleven a la
práctica.”

- Theodore Levitt





Estás a punto de pasar a la etapa más importante de todo el proceso de emprender. Sin acción no hay sueños, no hay empresa, no hay nada más que ideas y papel.

Tu proyecto empezó con una idea, una ilusión, una pasión. Ya has hecho el plan de empresa y has comprobado su viabilidad o lo estás reajustando para que lo sea. Lo único que te queda es lanzarte.

Lo que diferencia a un emprendedor de otra persona es que el emprendedor pasa a la acción, conjuga el verbo hacer. Sale y va tras su sueño porque sabe que nadie le va venir a buscar. El emprendedor lucha por su sueño. Así que, a que esperas, muévete.

En esta parte de la aventura es crucial saber transmitir tu idea. Nadie puede explicar tu idea como tú. ¡Transmítela con pasión! Trabaja y perfecciona el mensaje que le quieres transmitir a tus posibles clientes, inversores, socios, empleados. etc. Y una vez lo hayas hecho, sal para darte a conocer. Asiste a eventos para hacer networking, -establecer contactos- háblales a todos de tu proyecto (cuando digo a todos, me refiero a TODOS) porque nunca sabes por

Lanzarte

Lo único que te queda es lanzarte

dónde te puede venir una oportunidad. Muchas veces las sinergias salen de las situaciones menos esperadas. Puede que a quien le cuentas tu idea no le interese, pero ese conozca a alguien que sí.

NetWork

Relación de mutuo beneficio entre personas y empresas

El networking es el proceso de establecer una relación de mutuo beneficio entre personas y empresas. Es sinónimo de desarrollar y mantener contactos con una variedad de personas que te puedan ayudar con tu empresa y a quienes les puedas ayudar tú. Para muchas empresas este estilo de marketing puede ser más beneficioso que mandar propaganda o poner un anuncio en el periódico. En esta etapa de acción no olvides ir celebrando los pequeños logros. Cuando perseguimos grandes objetivos, como el de empezar una empresa, muchas veces no nos paramos a valorar lo que estamos consiguiendo. No se crea una empresa en un día. Muchas veces vemos el objetivo tan lejano que nos puede desmoralizar, por eso es importante ir pasito a pasito manteniéndose bien enfocado en el objetivo final.



Lo más importante que vas a adquirir en esta fase es el aprendizaje. No sobreestimes lo que vas aprendiendo sobre cómo gestionar una empresa, lo que quieren los clientes, las necesidades de las que te vas percatando. Es una información que te puede ayudar a mejorar y diferenciarte de otras empresas. Si no empiezas a andar, nunca sabrás lo que funciona y no funciona. Mientras el proyecto es mental o solo está escrito en papel no puedes ir verificando si tus previsiones eran correctas. La acción te dará la información necesaria para ir reajustando y modificando el plan de empresa con datos reales. El emprender es un proceso de aprendizaje. Nadie nace sabiendo. Van a ser una serie de pruebas y errores de los que, si eliges, puedes sacar una información valiosísima.

La fuerza está dentro de ti.

Si sabes lo que quieres, ¡ve a por ello! Empieza a caminar, el aprendizaje está en la acción.

Preguntas

- ¿Te estás moviendo?
- ¿Dónde puedes ir para hacer networking?
- ¿Cómo estás aprovechando los contactos que ya tienes?
- ¿Cómo estás aplicando el aprendizaje que estás adquiriendo para mejorar tu plan?

Recomendaciones:

El ejercicio que puedes hacer para que salga a la luz el mensaje que quieres transmitir con claridad, es escribir de una forma rápida y en plan lluvia de ideas 50 frases diferentes que expliquen lo que haces. Esto te obliga a pensar y buscar formas diferentes de describir lo que haces. Juega con la información hasta encontrar el mensaje concreto que quieres transmitir. En la Cátedra de Emprendedores te ofrecemos la oportunidad de hacer networking a la vez que recibes formación en gestión empresarial, ya que, los cursos/talleres y seminarios que organizamos sirven de punto de encuentro entre emprendedores, que al igual que tú están empezando, bien el plan de empresa o su actividad.



06. Obstáculos.

“Sólo una cosa convierte en imposible un sueño: el miedo a fracasar.”

- Paulo Coelho

Un emprendedor debe tener capacidad para aprender de sus errores: “El fracaso es la oportunidad de volver a empezar de un modo más inteligente.”

- Henry Ford



¿Estás preparado? ¿Seguro? Te voy a presentar a algunos de los obstáculos que puedes encontrar entre tú y tu objetivo final. Estas son las pequeñas y grandes montañas que te pueden impedir conseguir tu sueño.

Cuando hablamos de obstáculos, hay dos tipos, externos e internos. Los externos pueden ser cosas como la economía mundial, los intereses de los bancos, la falta de capital, los cambios en el mercado, la competencia, etc. Son cosas que no controlamos, nos vienen de fuera. Después tenemos los obstáculos internos, de estos si tenemos control y pueden determinar si un proyecto sigue para adelante o no. Son obstáculos como el miedo, las dudas, la falta de autoestima/autoconfianza, falta de conocimientos y experiencia, etc. En esta guía nos centraremos en los obstáculos que podemos controlar y mejorar para que marquen una diferencia en nuestra actitud, conducta y resultados. Trabajaremos con el mayor obstáculo que tenemos, **Nosotros mismos**.

De los muchos obstáculos que nos limitan, vamos a centrarnos en algunos de los más comunes: nuestra charla interior, el miedo al fracaso y a los cambios, el perfeccionismo y la influencia de la familia y amigos.

El primer obstáculo con el que nos podemos encontrar es nuestra charla interior. Si paras un momento y observas te darás cuenta que nos estamos hablando continuamente. Ahora, ¿somos realmente conscientes de cómo nos hablamos? Para tener una buena actitud emprendedora vamos a tener que cuidar mucho cómo nos hablamos en todo momento, hasta cuando nos equivocamos.

Miedo

*Sin miedo
al fracaso*



Tú mismo

Cada uno de nosotros es único

Si un emprendedor es un pesimista con una charla interior donde se está dando una paliza continua va ser muy difícil que lleve a cabo su sueño. Si continuamente su interior le está diciendo: ¡no vales para nada!, ¿para qué te has metido en esto?, ¡no vas a ser capaz! por muy buena que sea la viabilidad de su proyecto, por muy bueno que sea su plan de marketing y por mucho que tenga apoyo financiero, le va a ser muy difícil tirar hacia adelante. Un emprendedor con una charla interior negativa, va a ser su propio “peor enemigo”.

Ahora, piensa en un ejemplo contrario. Un emprendedor optimista, con una actitud pro-activa donde su charla interior le está apoyando continuamente. Esta persona, por mucho que se tope con obstáculos, siempre va a estar dispuesta a encontrar otro camino o forma de conseguir sus objetivos. Esta persona sabe que es creativa y que es capaz de encontrar soluciones a todo aquello contra lo que se enfrente.

No te ataques interiormente con las comparaciones de otras personas. Que si este amigo empezó antes que yo, que si ya voy tarde,... etc. Cada uno de nosotros es único, ve a tu propio ritmo y nunca olvides de ser tú mismo. Ahora te pregunto a tí, ¿tú cómo te hablas? para y observa. Puede ser la diferencia entre llegar a tu destino o quedarte por el camino.



Otro de nuestros obstáculos, como seres humanos que somos, proviene directamente de nuestro instinto de supervivencia. Es el miedo. Cuando nos enfrentamos a algo que nos da miedo podemos reaccionar de una de las tres formas siguientes: huir, luchar o paralizarnos. Como emprendedor y empresario vas a estar continuamente enfrentándote a tus miedos. ¿Cómo vas a elegir reaccionar?

Uno de los grandes miedos de los emprendedores es el miedo al fracaso. Miedo al qué dirán de mí si fracaso. ¿Qué ocurrirá si no tengo éxito? Eso mismo te pregunto yo, ¿Qué ocurre si no tienes éxito? ¿Dejará el planeta tierra de girar, te morirás de hambre, te dejarán de querer tu familia y amigos? Reflexiona sobre esto.

El miedo al fracaso es un miedo paralizante muy integrado en nuestra cultura. Es cierto y sabido por todos que el fracaso duele, pero también duele el no haber intentado realizar tu sueño. Tenemos que verlos desde otra perspectiva, por qué no tomarlo como una oportunidad de aprender de nuestros errores. Muchos emprendedores han cometido grandes errores y sin embargo a la larga no han fracasado. Supieron sacarle un aprendizaje para ir reajustando sobre la marcha.

No asimilar o aceptar los cambios es otra de las barreras con la que nos podemos topar.

Fracaso

Fracaso es un miedo paralizante





La realidad es que la vida es cambio continuo, lo irracional es pensar que no es así. En el mundo empresarial, está incluso aún más acentuado. Cuanto antes nos demos cuenta de esto, antes podremos aceptarlo como ley de vida. Como emprendedor te vas a ver forzado a tener una flexibilidad ante los cambios. Por mucho que planees o tengas objetivos siempre surgirán imprevistos. El coste de no cambiar o quedarte paralizado puede ser que ante tu “no acción” tu competencia llegue al cliente antes que tú.

Otra piedra que te puedes encontrar por el camino es el perfeccionismo. Este está ligado al miedo al fracaso. Intentamos que todo sea perfecto hasta el extremo de que nos impide sacar el producto, entregar el informe o arrancar la empresa. No somos perfectos y no sé quien nos quiere hacer creer lo contrario.

Perfección

Como estés buscando lo perfecto, no harás nada

Somos humanos perfectamente imperfectos y aunque es importante hacer un trabajo bien hecho, hay una línea muy fina entre lo bien hecho y el perfeccionismo. No dejes que esto te limite. Como estés buscando lo perfecto, no harás nada.

Para acabar este capítulo hablaremos de las resistencias a las que te puedes enfrentar con la familia y amigos. Puede que ellos no entiendan tu proyecto, no tengan la capacidad de visualizarlo como tú. Así que por sus miedos personales, puede que te proyecten sus propias inseguridades aconsejándote que no sigas para adelante con tu proyecto. Es difícil ir en contra de los seres queridos y la sociedad.

Si tienes tus ideas claras y tu proyecto es viable, ¡ve a por tu sueño! Nadie ha dicho que esto fuera fácil. Muchos de los grandes tuvieron que pasar por esta misma etapa. Pero recuerda que en esta vida primero tienes que ser tú mismo y eso tiene un coste. Para esto tienes que tener tus ideas muy claras y el coraje para ir a por ello.



Preguntas

- ¿Qué obstáculos te están impidiendo alcanzar tus sueños?
- ¿Realmente te has parado a analizar tu charla interior?
- ¿Tienes un grupo de personas que te apoyan en tu proyecto?

Recomendaciones:

Te encontrarás con muchos problemas, pero, si estás abierto a ello, también con muchas oportunidades. Tu actitud influye directamente en las oportunidades que te encontrarás. Detrás de cada adversidad que se te presente, hay una posible oportunidad. No te equivoques y te posiciones como una víctima. Tú eliges en lo que te quieres centrar. Toma una actitud proactiva y sal a por lo que quieres. Busca otras formas de hacer las cosas, innova, usa tu creatividad, sal de tu caja, da ese paso que tu competencia no ha dado. Recuerda que en ningún momento te encuentras sólo, cuentas con el personal de la Cátedra de Emprendedores.

07. Tesoro final.

“La perseverancia es la virtud por la cual el resto de virtudes dan su fruto.”

- Anónimo

“Éramos jóvenes, pero tuvimos buenos consejos y buenas ideas y muchísimo entusiasmo.”

- Bill Gates





Ya estamos llegando al final. Pero, acaba todo aquí... Pues, ¡NO! La actitud emprendedora tiene que transformarse en una actitud empresarial. Mantén esa actitud pro-activa de estar siempre alerta a nuevas oportunidades y formas de mejorar las cosas.

Llegado a este momento te estarás preguntando si realmente merece la pena meterse en esta gran aventura.

No nos vamos a engañar, emprender es un camino lleno de retos e imprevistos, pero que tiene muchas ventajas. El esfuerzo tiene sus recompensas. Algunas de las ventajas de empezar tu propia empresa son:

- Mayor libertad para elegir y tomar decisiones.
- Trabajar en algo que te apasiona.
- Independencia financiera.
- Ser tu propio jefe.
- La satisfacción de crear algo y saber que los consigues por meritos propios.
- Capacidad de decidir tu futuro.
- Poder desarrollar tu creatividad e implantar tus ideas.
- Ofrecer productos y servicios útiles para la sociedad.
- Oportunidad de hacer del mundo un lugar mejor.

Existen muchos mitos sobre quién puede o no emprender.

Como ya hemos comentado anteriormente, emprender es una actitud y consiste en una serie de herramientas, capacidades y habilidades que se pueden aprender.

Empresario

*Conocimiento,
habilidades y
experiencia*

Así que mitos como: eres demasiado joven/mayor o una mujer u hombre, no podrás conseguir el éxito en ese sector, ya no son válidos.

Según el informe GEM (Global Entrepreneurship Monitor) Andalucía 2009, se observa que se reduce ligeramente la edad media del inversor informal en Andalucía. Su perfil en 2009 es el de un hombre (en dos de cada tres casos) de una edad media de 38,9 años; con un nivel de estudios alto (41,2%); en situación laboral activa (tres de cada cuatro); con una renta familiar alta; es empresario, ya sea nuevo, naciente o consolidado, o bien lo ha sido, en dos de cada tres casos; tiene conocimientos, habilidades y experiencia para emprender (91%); y tiene formación específica en creación de empresas en el 61,8% de los casos.

Además pone de manifiesto la resistencia a la crisis de la actividad emprendedora de las mujeres en Andalucía, situándola en tercera posición entre las comunidades de España. Con un valor muy por encima de la media española, dada la menor incidencia de la crisis, se confirma la tendencia de las emprendedoras de Andalucía de ir avanzando posiciones.

El valor alcanzado es sobresaliente incluso en el ámbito internacional. Es importante emprender desde la información para que no termines por ser una estadística de fracaso más.



LOS SIGUIENTES SON ALGUNOS ERRORES COMUNES DE EMPRENDEDORES:

- No tener una formación en dirección de empresas. Muchos emprendedores saben mucho de sus sectores profesionales, pero no tienen ni idea de cómo llevar una empresa. Esto les puede llevar a tener que cerrar la empresa por mala gestión.
 - No tener unos objetivos bien definidos. El tener la idea en la cabeza no es suficiente. Hay que tener un plan de empresa por escrito y bien elaborado. Ayudará para clarificar tus ideas y servirá como guión a seguir. Sin un plan de empresa no podrás recurrir a bancos, ni inversores.
 - No definir bien el nicho. No puede ser todo para todos. Cuanto más te especialices mejor te podrás diferenciar y hacerte el experto en tu sector. Si no tienes claro a quién le vendes, vas a estar dando palos de ciego.
- Confundir una buena idea con un negocio factible. Una buena idea hay que comprobarla con números y estudios de mercado para demostrar si es viable. Muchas veces los emprendedores se centran tanto en su idea que no se dan cuenta que realmente no existe un mercado para su producto.
- Contratar a personas o elegir socios que te gustan. Cada puesto requiere una persona cualificada. Muchos pequeños empresarios se dejan llevar por amigos y familiares y terminan metiendo a alguien que no tiene el perfil profesional para el puesto. Un familiar puede ser un encanto de persona, pero si no entiende nada de ventas no le coloques en un puesto de director de ventas. Igualmente ocurre con los socios, esto es un negocio, no una ONG para darle a familiares y amigos un puesto de trabajo. Desde el principio hay que tener un buen organigrama hecho para establecer las responsabilidades de cada socio. Esto evitará futuras confrontaciones.
- Ignorar la gestión financiera. La falta de presupuestos realistas de ingresos y gastos puede llevar la empresa a graves problemas. Esto se soluciona haciendo unas buenas previsiones financieras en el plan de empresa y teniendo un colchón financiero que te respalde durante los primeros meses.
- Vender lo que al emprendedor le gusta personalmente. Recuerda que estás para cubrir las necesidades de tu cliente, no las tuyas. Por mucho que te guste tu producto, no significa que haya una demanda de él. Hay que tener muy en cuenta a tu nicho y que precios están dispuestos a pagar.
- Dejar que el Ego dirija. Tenemos que tener la humildad de poder asumir que nos equivocamos. De no ser así, no podremos rectificar los errores. Lo que en principio puede ser un pequeño error puede terminar por acabar con la empresa si no tenemos la actitud correcta. Si te encierras en demostrar que estás en lo correcto, puedes terminar con tus sueños.
- Los errores cogidos a tiempo casi siempre se pueden solucionar.

Para evitar cometer estos errores, la Cátedra de Emprendedores te ofrece un servicio de apoyo y asesoramiento a iniciativas emprendedoras que consta de las siguientes fases:

Apoyo

La Cátedra de Emprendedores

1- Orientación empresarial básica en el proceso de maduración de la idea de negocio en el que analizamos junto contigo aspectos tales como el producto o servicio que vas a ofrecer, el sector, el mercado objetivo y el cliente, el equipo promotor, las necesidades financieras y el potencial de la idea de negocio.

2 - Para ayudarte a comprender el potencial de tu idea, te realizamos un **informe de nuestra percepción de la idea de negocio** basado en un método sencillo y contrastado.

3 - Si lo necesitas, te ofrecemos **formación básica en gestión empresarial** en una sesión de cuatro horas sobre aspectos estratégicos, financieros y jurídicos.

4 - Una vez madurada la idea, te acompañamos a un organismo tutor para que puedas desarrollar tu plan de empresa.

5 - Te ofrecemos **orientación y asistencia en la búsqueda de financiación**.

6 - Si ya tienes el plan de empresa y estás decidido a seguir adelante, no dejes que te preocupe el papeleo. Te gestionamos los **trámites de constitución y te ofrecemos asesoramiento jurídico** básico en aquellas cuestiones relacionadas sobre la creación de la empresa.

7 - Alta en la red de empresas de la Cátedra de Emprendedores de la UCA. No queremos que nuestro apoyo finalice con la creación de la empresa. Así que una vez constituida como empresa pasarás a formar parte de nuestra red de emprendedores UCA, de manera que puedas conocer y estrechar lazos de colaboración con otros emprendedores que como tú, un día decidieron asumir el reto de emprender.



Nos comprometemos a apoyarte en la consolidación de la empresa y mejorar los servicios que ofrecemos a los nuevos emprendedores.



Preguntas

- ¿Cuáles son tus motivaciones personales para ser empresario?
- ¿De dónde vas a sacar fuerzas en los malos momentos?
- ¿Tienes todos los puntos cubiertos para no ser una cifra de estadística más?

Recomendaciones:

Para acabar, os quiero dejar con los siguientes mensajes:

- Se valiente, mira al miedo a la cara. Rodéate de un grupo de personas que te apoyen y crean en tu idea.
- Ten pasión, apasionate con tu empresa. Trabaja y vive con pasión. Cree en tus sueños, mantente firme ante las adversidades y pasa a la acción. ¡Si tú no lo haces nadie lo hará por ti!
- Revisa los objetivos periódicamente para no salir del camino. Los grandes sueños se consiguen pasito a pasito.
- Claridad, claridad, claridad. Aquí está el secreto.
- Cree en tus sueños. Creer es crear. No olvides soñar.
- Aprende de tus errores. Practica el aprendizaje continuo. Sigue aprendiendo y reinventando tu negocio. No te conformes con ir "bien".
- Tu éxito puede venir de un camino diferente al planeado. El secreto está en preparar un plan claro y después ser lo bastante flexible como para cambiarlo según las circunstancias, a medida que surjan nuevos obstáculos y oportunidades.
- Tómate un descanso y aléjate ocasionalmente de la empresa para adquirir nuevas perspectivas.
- Y sobre todo, disfruta del camino, es tu sueño.

HAZ
LO QUE
TE GUSTA

SÉ FELIZ

Bla

Bla
Bla

Bla

Bla
Bla

Bla



**LA AVENTURA
DE EMPRENDER**

Si estás decidido/a a asumir el reto de emprender ponte en contacto con nosotros, el equipo de la Cátedra de Emprendedores está a tu disposición:



José Ruiz Navarro

Catedrático de Organización de Empresas.

Universidad de Cádiz

Director de la Cátedra de Emprendedores.

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Ingeniero Técnico Naval. Experiencia directiva en el sector industrial y de servicios. Fue Presidente de la consultora europea Gestión 1, S.A. En la actualidad, Director en Andalucía del proyecto internacional Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Director del grupo de investigación “Dirección estratégica y creación de empresas”.



Julio Segundo Gallardo

Coordinador técnico de la unidad de emprendedores.

“Analizaré los puntos fuertes y débiles de tu idea. Puedo ayudarte a analizar el mercado en el que vas a iniciar tu actividad teniendo en cuenta la relación que vas a iniciar con tus proveedores, clientes y tu competencia. Juntos definiremos tu producto o servicio y planificaremos a grandes rasgos cuál será la estructura económico-financiera inicial de tu empresa”.



Raúl Medina Tamayo

Técnico de promoción y asesoramiento jurídico.

“Te puedo ayudar a redactar unas cláusulas adecuadas para la prestación de tus servicios, conocer tus obligaciones fiscales y de seguridad social como empresario/a, seleccionar la forma jurídica apropiada para tu idea de empresa, elaborar adecuadamente los estatutos sociales que registrarán tu sociedad mercantil, obtener las autorizaciones necesarias de naturaleza administrativa para iniciar tu actividad en caso de que sean necesarias y tramitar la constitución de tu empresa o el alta como empresario”.



María José Pérez Narvéez

Asesora técnica.

“Puedo ayudarte a dar los primeros pasos que has de seguir para poner en marcha esa idea de negocio que tienes en la cabeza. Para ello, estudiaremos el producto/servicio que quieres ofrecer y el mercado al que te quieres dirigir para, a continuación, poder definir muy bien ¿qué quieres ofrecer?, ¿a quién? y ¿cómo lo ofreces?. A partir de aquí consideraremos madura tu idea de negocio y podrás continuar con el análisis de la misma. Del mismo modo, podré facilitarte contactos que puedan servirte para el desarrollo de tu idea”.

Cátedra de Emprendedores de la Universidad de Cádiz

Edificio Consorcio Tecnológico de Cádiz
C/ Benito Pérez Galdós, s/n – planta baja
11002 – Cádiz

Tfno: +34 956 015 379 – Fax: +34 956 070 371
catedra.emprendedores@uca.es

No temas a los retos, no estarás solo

Webs de interés:

Cátedra de Emprendedores de la Universidad de Cádiz:

www.uca.es/emprendedores

Cátedra Bancaja de Jóvenes Emprendedores:

www.catedrabancaja.uca.es



CdE

Universidad
de Cádiz

Cátedra de
Emprendedores

¿Dónde estamos?

Cátedra de Emprendedores de la Universidad de Cádiz

Edificio Consorcio Tecnológico de Cádiz
Benito Pérez Galdós, s/n
11002 CÁDIZ

T +34 956 015 379 - F +34 956 070 371
catedra.emprendedores@uca.es
www.uca.es/emprendedores



UCA

Universidad
de Cádiz

Consejo Social

