

Curso de Emprendeduría



OBJETIVOS

- Situar a los participantes en el entorno económico actual
- Reflexionar sobre la evolución del mercado, la empresa y las personas
- Definir el perfil del emprendedor como aportador de valor en la empresa
- Desarrollar una metodología de implantación personal como emprendedor.



PROGRAMA

- 1. EL ENTORNO ECONÓMICO HOY, UN PROCESO DE CAMBIO ACELERADO**
- 2. EL MERCADO COMO REFERENTE FUNDAMENTAL**
- 3. PERFIL DEL EMPRENDEDOR – PENSAMIENTOS**
 - Voluntad
 - Valores
 - Impacto
 - Ajuste personal
- 4. LOS 8 HÁBITOS DE LOS PROFESIONALES ALTAMENTE EFECTIVOS**
- 5. LA NUEVA GESTIÓN**
- 6. EL EMPRENDEDOR COMO FUENTE DE COMPETITIVIDAD**
 - La actitud empresarial
 - Carácter emprendedor
 - Organización emprendedora
 - Dirección Emprendedora
- 7. METODOLOGÍA DE IMPLANTACIÓN DEL MODELO EMPRENDEDOR**



ECONOMÍA: PROCESO DE CAMBIO ACELERADO



- ❑ LOS CICLOS ECONÓMICOS
- ❑ DE LA ÚLTIMA CRISIS DEL SIGLO XX A LA PRIMERA DEL SIGLO XXI
- ❑ LAS PERSONAS Y EL CONSUMO
- ❑ BURBUJA INMOBILIARIA – BURBUJA HIPOTECARIA

GLOBALIZACIÓN

“Cuando un país estornuda el otro se constipa”

- ❑ BANCA
- ❑ GIGANTES ASIÁTICOS
- ❑ BRASIL – RUSIA
- ❑ ÁFRICA
- ❑ COMPETITIVIDAD
- ❑ DESLOCALIZACIÓN
- ❑ 2013 AÑO CRUCIAL C.E.E.



MERCADO TRANSPARENTE

“La crisis no es solamente económica ni financiera”

- ❑ REGLAMENTACIÓN
- ❑ NORMATIVAS
- ❑ RESPONSABILIDAD
- ❑ ÉTICA
- ❑ VALORES



CRECIMIENTO DEL SECTOR SERVICIOS

“Dar buen servicio es superar las expectativas del cliente”

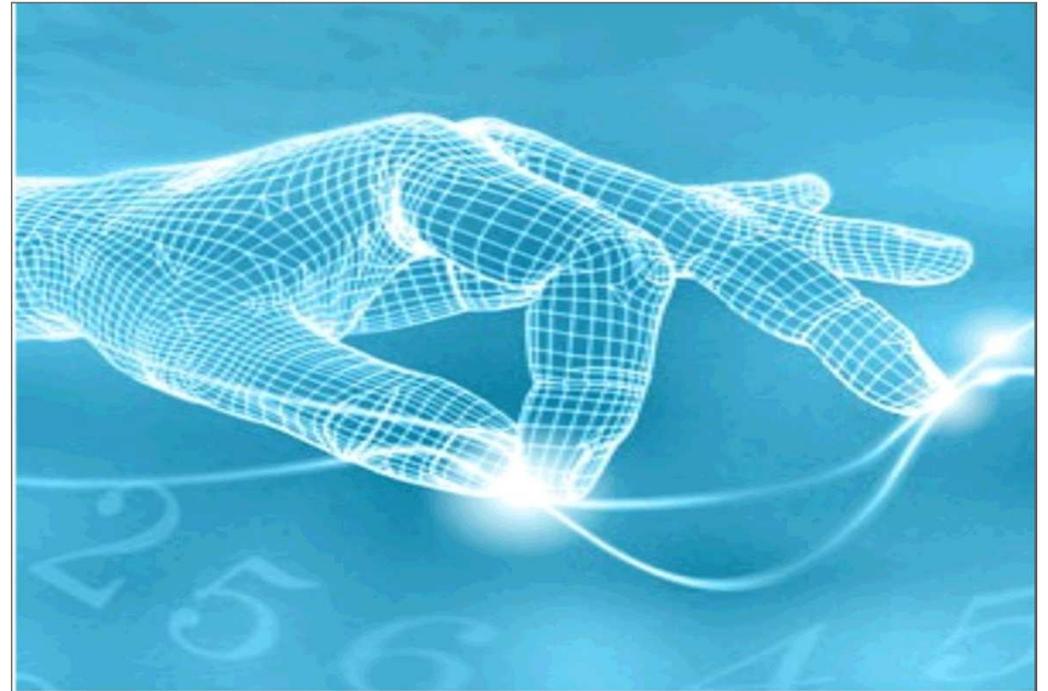


- ❑ DIFERENCIARNOS Y SORPRENDER
- ❑ SECTOR PÚBLICO
- ❑ COMERCIO
- ❑ TURISMO
- ❑ INDUSTRIA

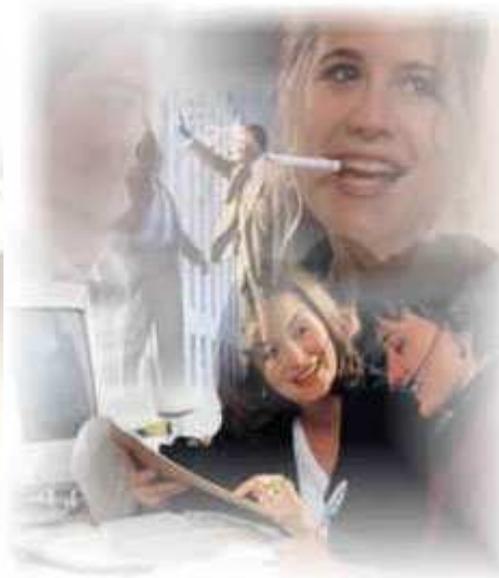
RÁPIDOS AVANCES TECNOLÓGICOS

“El ritmo de las máquinas lo marca el cliente”

- VALOR DIFERENCIAL
- MANAGEMENT TECNOLÓGICO
- INVERTIR Y COMPETIR
- DIFERENCIACIÓN
- INTERNET
- NETWORKING EN RED



MAYOR FORMACIÓN E INFORMACIÓN DE LOS CLIENTES



MERCADO DE TRABAJO



- ❑ MENOR ESTABILIDAD
- ❑ MÁS INCERTIDUMBRE
- ❑ MÁS MIEDO
- ❑ MENOS MOTIVACIÓN
- ❑ MENOS FIDELIDAD
- ❑ MÁS ENFOQUE A RESULTADOS

EL MERCADO

“El mercado es cada vez más exigente y exige adaptación”



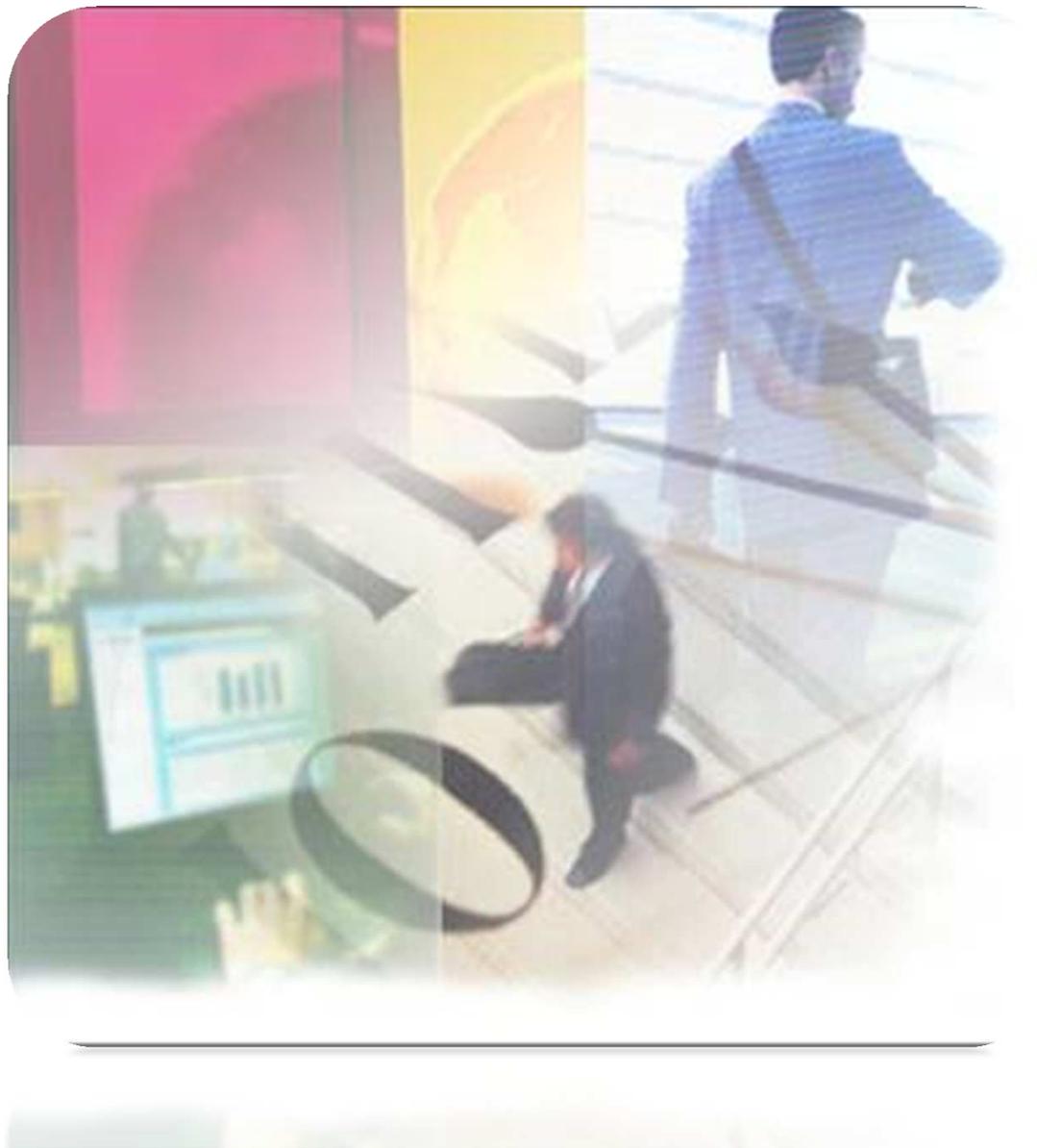
Hay que ser

- FLEXIBLE
- POLIVALENTE
- PROACTIVO
- VELOZ

FLEXIBILIDAD



POLIVALENCIA



CREATIVIDAD



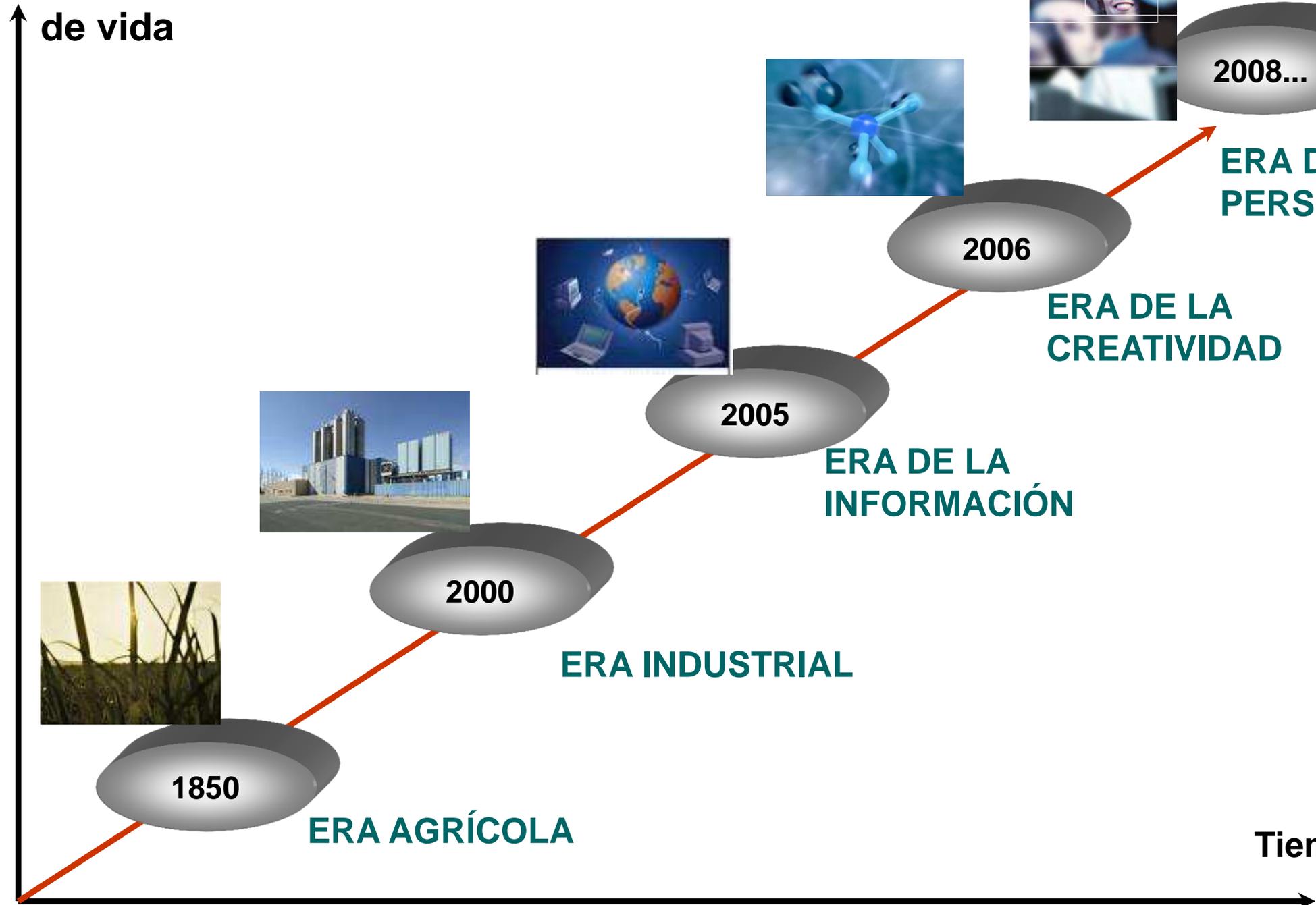
ADAPTACIÓN A LA EXIGENCIA



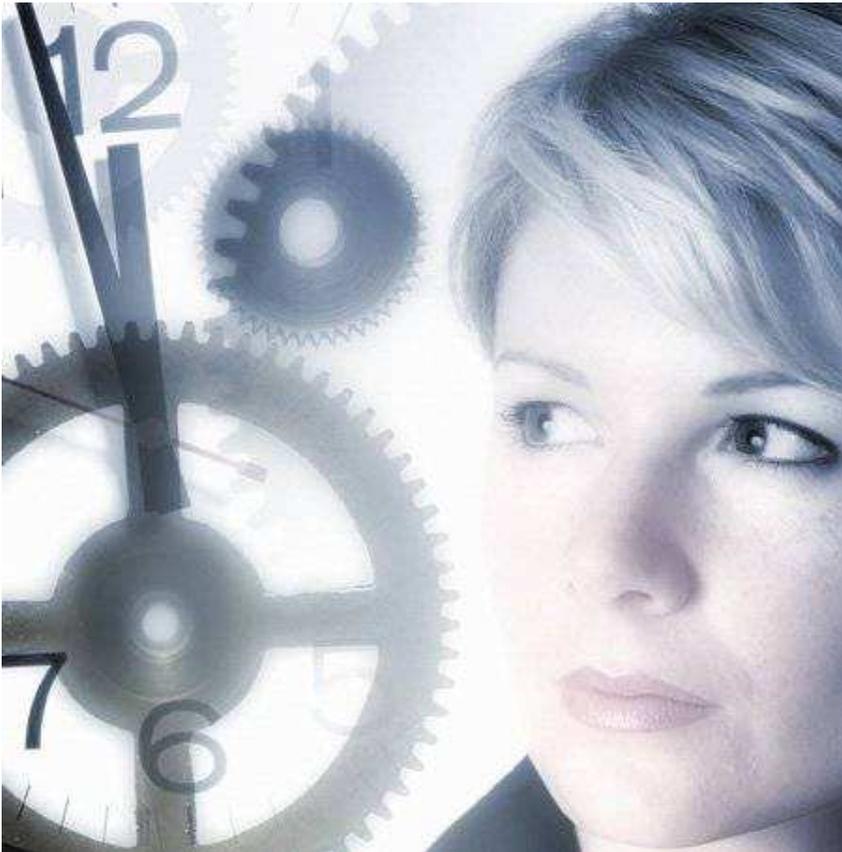
LAS ERAS ECONÓMICAS



Niveles de vida



PERSONA



**CENTRO DE LA
ACTIVIDAD EMPRESARIAL**

MÍRATE AL ESPEJO



COMPETITIVIDAD



**SOBREVIVIR EN UN MUNDO
EMPRESARIAL CADA VEZ MÁS
COMPETITIVO**

CAMBIOS IMPREVISTOS



- VISIÓN
- ANTICIPACIÓN
- PREVISIÓN

FACTOR HUMANO

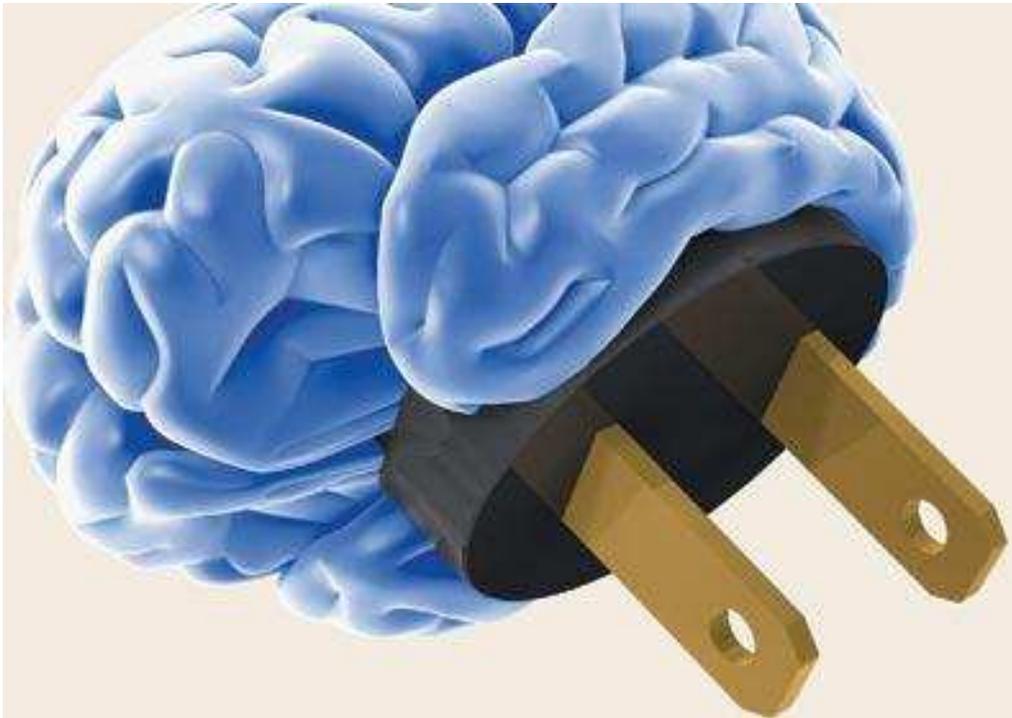


**CONSEGUIR PLANTILLAS
CAPACES DE ADAPTARSE
CON AGILIDAD A LAS
DEMANDAS DEL MERCADO**



EL PERFIL DE LOS PROFESIONALES

PENSAMIENTO



**SER CREATIVO,
SABER INNOVAR Y TENER
VISIÓN GLOBAL DE CONJUNTO**

VOLUNTAD / LOGRO



**TENER INICIATIVA,
ORIENTARSE A RESULTADO,
SER PERSEVERANTE Y
LOGRAR UNA EFICIENCIA
SUPERIOR, ASUMIENDO
RIESGOS CON CRITERIO**

VALORES



- ❑ **BUSCAR CÓMO SATISFACER AL CLIENTE COMPRENDIENDO SU SITUACIÓN Y EXPECTATIVAS.**
- ❑ **APOYAR Y ORIENTAR A LOS DEMÁS, VALORAR EL LADO HUMANO DE SU TRABAJO**

IMPACTO



**TENER “DON DE GENTES”,
SER PERSUASIVO; SABER
COMO MOTIVAR, ORIENTAR,
COHESIONAR Y
DESARROLLAR AL EQUIPO**

AJUSTE PERSONAL



- SER FLEXIBLE Y ADAPTATIVO
- QUERER APRENDER Y MEJORAR
- SER OPTIMISTA

En resumen:



**SER UN PROFESIONAL
MOTIVADO QUE APORTE**

- CONFIANZA,**
- CONOCIMIENTO,**
- COHERENCIA**
- Y SOLUCIONES AL CLIENTE**

SAL DE TU ZONA DE CONFORT



LOS OCHO HÁBITOS DE LOS PROFESIONALES MUY EFECTIVOS



Stephen Covey

LOS OCHO HÁBITOS DE LOS PROFESIONALES MUY EFECTIVOS

(Fuente: S. Covey)



INDEPENDENCIA

1. Son proactivos
2. Se ponen objetivos
3. Buscan gestionar el tiempo



INTERRELACIÓN

4. Negociación “todos ganan”
5. Tratan de comprender y ser comprendidos
6. Aplican sinergias



7. Cuidan todas sus dimensiones humanas
8. Encontrar una voz propia e inspirar a los demás a encontrar la suya.

AMOR

La palabra más bonita del castellano elegida en el año 2006 por 40.000 internautas.



- PERSONAS
- ACCIONISTAS
- PROVEEDORES
- CLIENTES
- PRODUCTOS

YO, S.A.

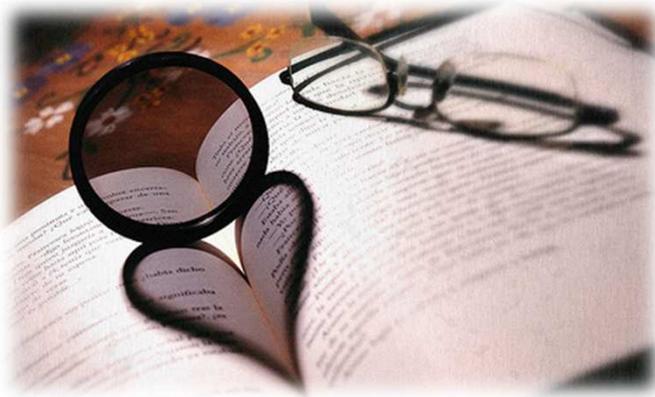


GESTIÓN



GANA EL CLIENTE = GANA LA EMPRESA

NUESTRA CLAVE DE ÉXITO

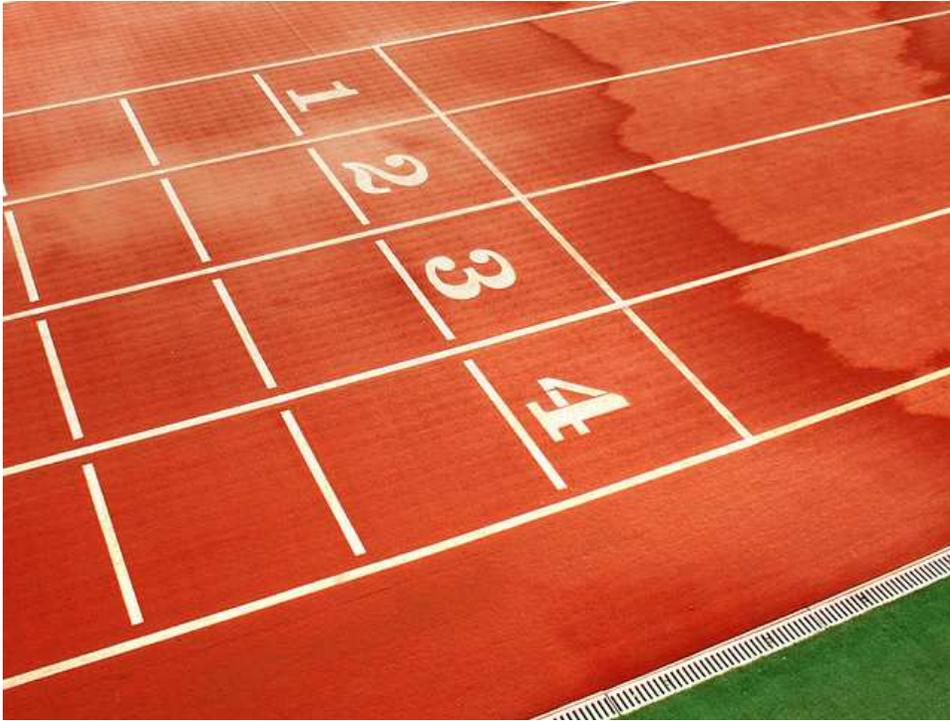


GESTIONEMOS POR EMOCIONES

PRIMERO LAS PERSONAS



EMPRENDEDOR



FUENTE DE COMPETITIVIDAD

OBJETIVO EMPRESARIAL



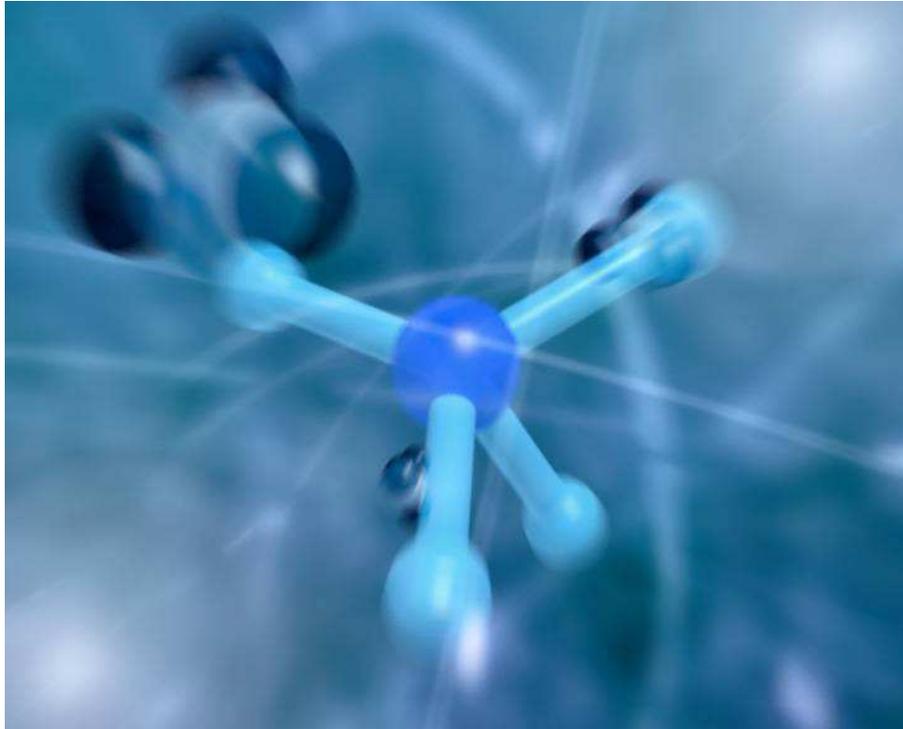
- ❑ IDENTIFICARLOS
- ❑ ENCAJARLOS
- ❑ GESTIONARLOS DE FORMA EFICAZ

ENTORNO EMPRENDEDOR



- ❑ INNOVACIÓN
- ❑ CREATIVIDAD
- ❑ AMBIENTE
- ❑ ESPACIO

GENERAR



- INICIATIVAS
- PROYECTOS
- IMPACTO EN LA CUENTA DE RESULTADOS
- EMPLEADOS MÁS RENTABLES

ACTITUD EMPRESARIAL



- ❑ PERMITIR DESARROLLAR EL POTENCIAL
- ❑ EJERCER INFLUENCIA EN LA ORGANIZACIÓN

DESDE EL ÁREA DE RRHH



- FOMENTAR CULTURA
- DEFINIR ESTRATEGIA
- DEFINIR POLÍTICAS
- DEFINIR PLANES DE ACCIÓN
- GENERAR ENTORNOS EMPRENDEDORES

CAPITAL HUMANO EMPRENDEDOR



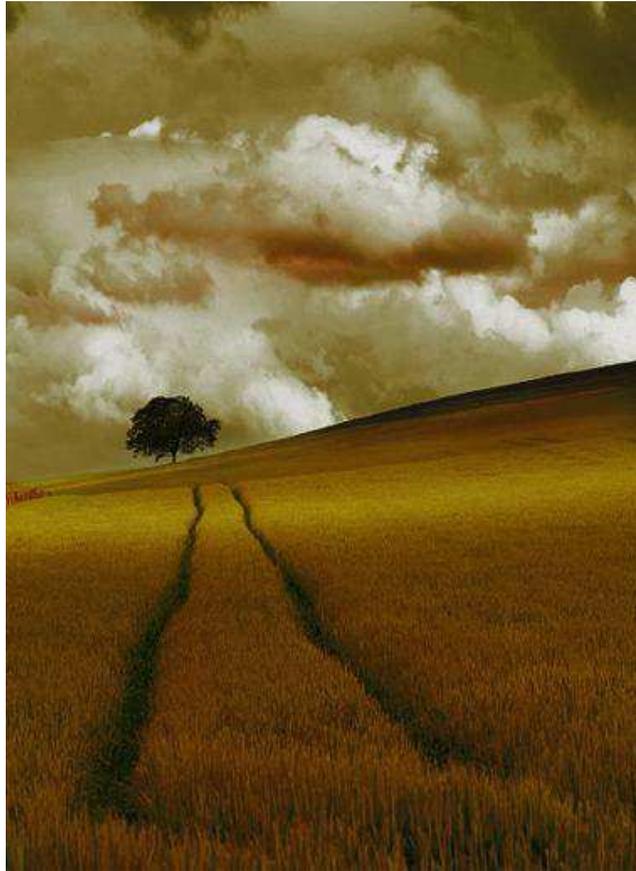
Conjunto de comportamientos promovidos de manera continua en las personas para detectar e implantar mejoras e innovaciones que aporten valor a la organización y a sus clientes

CARÁCTER EMPRENDEDOR



- Considerar la empresa como tuya
- Huir de las burocracias
- Equivocarte y aprender de los errores
- Arriesgar
- Innovar y ser creativos
- Ser abiertos y participativos
- Competentes y con empeño
- Empuje e ilusión en todo

MARCA DIFERENCIAS



“COGE EL CAMINO MENOS PISADO”

ORGANIZACIÓN EMPRENDEDORA



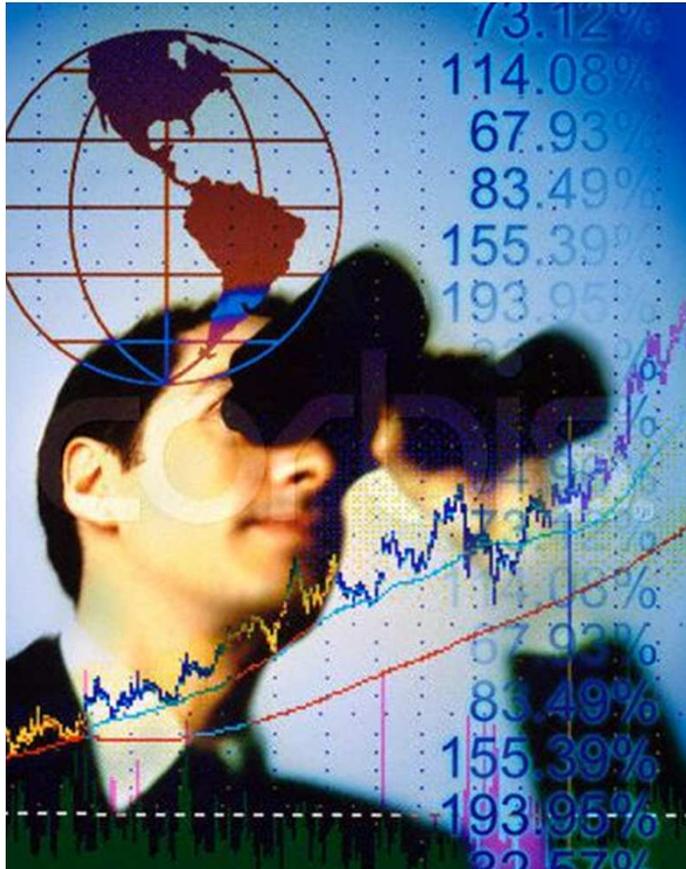
- ❑ Fomentar el espacio y libertad de actuación para el desarrollo de los emprendedores
- ❑ Organización poco jerarquizada
- ❑ Apoyar e impulsar los equipos de emprendedores más difíciles de gestionar.
- ❑ Crear equipos directivos que valoren el riesgo, lo asuman, detecten nuevas oportunidades y actúen con decisión.

DIRECCIÓN EMPRENDEDORA



- ❑ Gestionar situaciones que regeneran de forma eficaz y equilibrada.
- ❑ Asumir retos impuestos por un mercado global complejo y competitivo
- ❑ Valorar los tres factores de éxito:
 - Talento
 - Tecnología
 - Innovación
- ❑ Evitar la decadencia evitando la burocratización.
- ❑ Gestionar el talento emprendedor
- ❑ Comprometerse a apoyar los equipos emprendedores.

En definitiva:



IMPLANTAR POLÍTICAS Y PRÁCTICAS DE GESTIÓN ORIENTADAS A ATRAER, DESARROLLAR Y RETENER ESTE CAPITAL HUMANO CLAVE PARA GARANTIZAR EL FUTURO.

SOCIEDAD

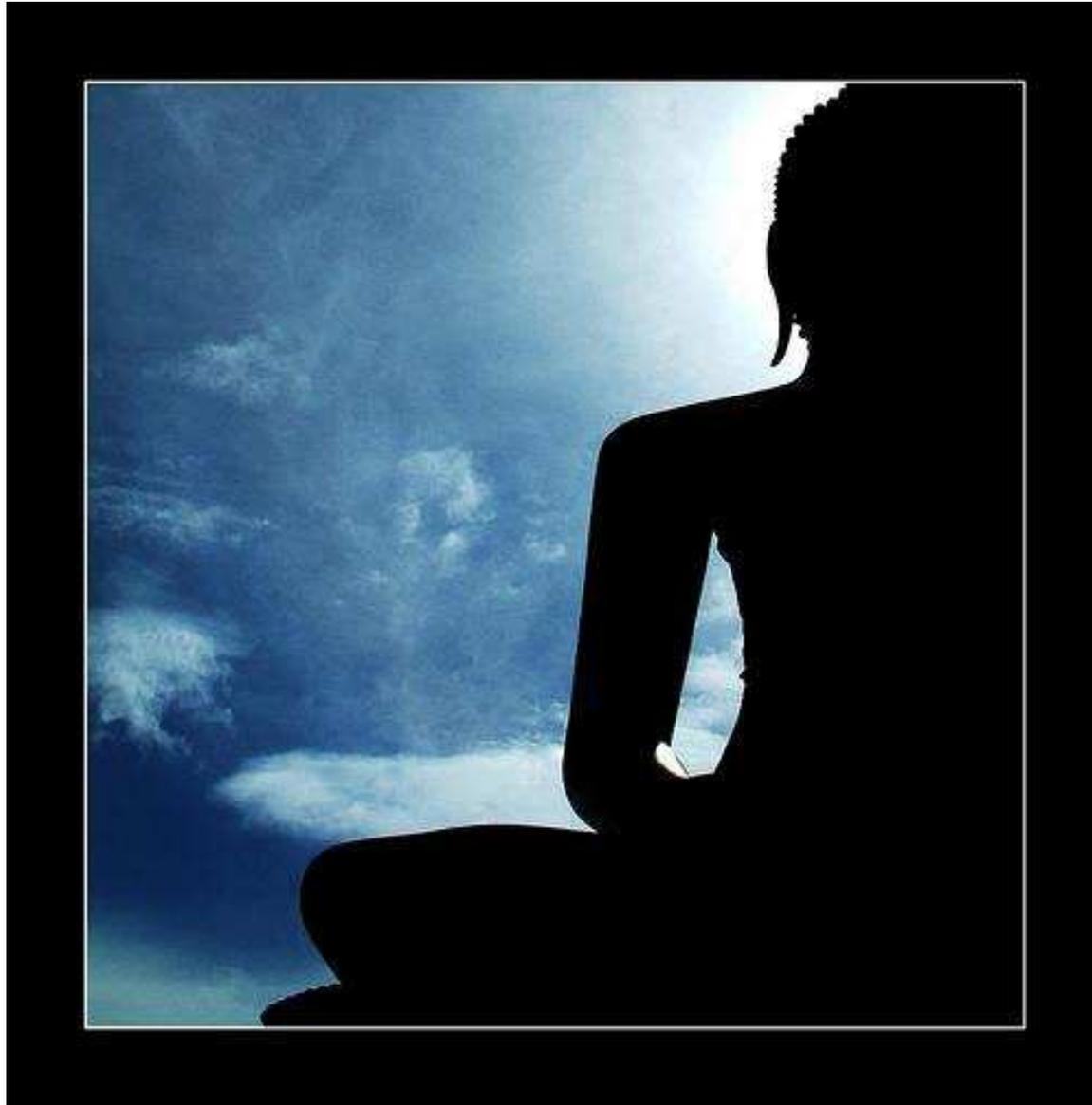


**LA RIQUEZA DE UNA SOCIEDAD
SE NUTRE POR LA CALIDAD Y
CANTIDAD DE SUS EMPRENDEDORES**

NO TE FIJES EN EL COLOR SINO EN SUS TONALIDADES Y PERSPECTIVAS



CHARLA CON TUS MIEDOS



GESTIONA EL CAMBIO CON LA GENTE, NO CONTRA LA GENTE



MODELOS DE FINANCIACIÓN PARA EMPRENDEDORES

- **Equity crowdfunding**
- **Bootstrapping**
- **Family, friends and fools** – familia y amigos
- **Venture capital** – capital riesgo
- **Private equity**
- **Business angels**
- **Crowdfunding**

MODELOS DE FINANCIACIÓN PARA EMPRENDEDORES

EQUITY CROWDFUNDING

Roomtab es el producto estrella que da nombre a una start up que nació en 2011. A través de esta tableta, los clientes alojados en un hotel pueden interactuar con otros huéspedes que, como ellos, estén pasando unos días en la ciudad en la que se encuentran. Este sistema de gestión integral de servicios y contenidos para el sector hotelero y turístico local acaba de llevar a cabo un proceso de ampliación de capital que no sigue un esquema al uso: han puesto a disposición de los posibles inversores un 15% por valor de 80.000 euros a través de Bihoop, una plataforma online de inversión colectiva en start up. A través de este método, cualquier persona interesada en esta firma puede invertir online y ser accionista de Roomtab a partir de tiques de 1.000 euros.

BOOTSTRAPPING

Los nuevos empresarios venden sus ideas sin tener todavía el producto en el mercado para testar la aceptación que tendría y, de paso, conseguir capital.

MODELOS DE FINANCIACIÓN PARA EMPRENDEDORES

FAMILY, FRIENDS AND FOOLS –FAMILIA Y AMIGOS

Las 3 'F'son la primera fuente de financiación de los emprendedores. Primero porque es la más cercana y, en segundo lugar, porque en los inicios son el grupo de personas que, por afinidad, están dispuestas a dar un voto de confianza al proyecto

VENTURE CAPITAL - CAPITAL RIESGO

Tiene por objeto la toma de participación, normalmente minoritaria, en compañías que están empezando y/o tienen grandes posibilidades de desarrollo y dificultades de acceso a otra financiación. El propósito de estas entidades es aportar capital a empresas que suponen un riesgo, para obtener los beneficios mediante la venta posterior de esa participación. Debemos tener en cuenta que aunque estos inversores intervienen en la gestión, también prestan una labor de asesoramiento en materia empresarial y financiera especialmente útil para una start up que está empezando.

MODELOS DE FINANCIACIÓN PARA EMPRENDEDORES

PRIVATE EQUITY

Este canal de financiación se dedica sobre todo a las compras apalancadas, es decir, adquiere la mayoría o la totalidad del capital de una organización ya madura y, normalmente de tamaño medio o grande. Para ello, la entidad de capital riesgo crea una sociedad vehículo a la que aporta dinero, y que es la que toma prestado un importe mayor de entidades financieras, comprando la compañía objetivo. Este préstamo se paga después con los recursos generados por la propia organización comprada. La dificultad para la obtención de financiación hace que las firmas de capital riesgo puedan encontrar ahora oportunidades de inversión a precios mucho mejores que en el pasado.

MODELOS DE FINANCIACIÓN PARA EMPRENDEDORES

BUSINESS ANGELS

Es el capital riesgo informal. Son particulares, por regla general empresarios con experiencia y con un importante patrimonio, que adquieren una participación minoritaria en una empresa en su fase inicial. Actúan personalmente, tanto en la selección como en el apoyo y seguimiento del proyecto. La actividad de los business angels es una mezcla de negocio, filantropía y búsqueda de reconocimiento, que los sitúa a medio camino entre el inversor financiero puro y el mecenas empresarial: “Como todos los inversores buscan el beneficio, pero también pretenden devolver a la sociedad parte de lo que han obtenido y adquirir prestigio por el acierto de sus elecciones”. Algunos emprendedores recurren a los business angels porque es una inversión más flexible: “Su único objetivo no es el rendimiento financiero y puede ser una inversión corta en el tiempo, porque no persigue la maximización del beneficio o quedarse como socio –a menudo con una participación menor–, más allá de la primera fase de la sociedad”. Parte de su atractivo también reside en que se implican personalmente en la inversión, aportan un valor a la empresa y, sobre todo, su experiencia corporativa. Suelen invertir en sectores de gran crecimiento y las elecciones pueden derivar de sus preocupaciones personales, como las energías limpias o la investigación médica

Emprender

Ayudas y subvenciones

Algunos organismos ofrecen apoyo financiero y asesoramiento legal para poner en marcha un Proyecto empresarial. En las siguientes direcciones Web encontrarás información básica sobre Ayudas y subvenciones.

- www.e.informa.com
- www.subvenciondirecta.com
- www.ayudas.net
- www.novapyme.es
- www.todosubvenciones.com
- www.datasub.com

Información para montar una empresa

www.expansionyempleo.com/crear_empresa

Encuentro con Javier Collado

www.expansionyempleo.com/jcollado

Encuentro con Eduardo Moreno

www.expansionyempleo.com/emoreno

Encuentro con Benjamín Levy

www.expansionyempleo.com/bjevi

Artículo de Trías de Bes

www.expansionyempleo.com/triasdebes



JAIME TOMÁS

jaimetomas@iddconsultoria.com

Teléfono 609719699



Twitter: @JTOMASCAMPA



Blog: <http://jaimetomascampa.wordpress.com>



Linkedin: <http://es.linkedin.com/in/jaimetomascampa>



Facebook: <https://www.facebook.com/#!/profile.php?id=100004866395922>



Ronda Universitat, 9 - 7ª planta
08007 Barcelona
Tel. 932 521 400
Fax 932 802 819
www.iddconsultoria.com
iddinfo@iddconsultoria.com



AMIGOS DE IDD en **Linked in**: <http://goo.gl/2dsSy>



Síguenos en Twitter : @iddCONSULTORIA



Blog: <http://iddconsultoria.wordpress.com>