



CONFEDERACION INTERSECTORIAL
DE AUTONOMOS DEL ESTADO ESPAÑOL

Jornadas Informativas Emprendimiento

Recursos Básicos para Empezar con Éxito

**BREVE MANUAL
DE
EMPRENDIMIENTO**



ÍNDICE.-

I.	Introducción	2
II.	Autoempleo y creación de empresas	3
III.	Financiación	6
IV.	Recursos para emprender	11
V.	Casos de éxito	14



I. INTRODUCCIÓN.-

Aunque en los últimos años la palabra emprendimiento es omnipresente en nuestro país, hay un amplio espectro de potenciales emprendedores que no cuentan con la formación y recursos necesarios para desarrollar su idea con éxito.

Desde la perspectiva de CIAE es tan importante o más como el hecho en sí mismo de emprender, facilitar que los emprendedores puedan desarrollar exitosamente sus iniciativas profesionales y/o empresariales, pues si bien el error en emprendimiento no puede denominarse fracaso sino oportunidad para aprender y emprender, es evidente que los riesgos y lastres que un fracaso emprendedor puede generar a las personas que los llevan a cabo son importantes como para intentar que estos se desarrollen con las mejores garantías posibles.

Por este motivo, este documento pretende trasladar las conclusiones extraídas de diversas Jornadas, Seminarios y Congresos celebrados por parte de CIAE, y a la que han asistido como ponentes, reconocidos especialistas en las áreas centrales para el desarrollo de una iniciativa empresarial, como herramienta de utilidad para los emprendedores, aportando un breve informe acerca de las cuestiones que han de evaluar y desarrollar antes de lanzarse a emprender con el objeto de que su "aventura" cuente con las mayores garantías de éxito.

Como herramienta de utilidad, pretende seguir los pasos que cualquier emprendedor ha de recorrer en el proceso de creación y consolidación de su proyecto.



II. AUTOEMPLEO Y CREACION DE EMPRESAS

El emprendimiento no debe ser un acto desesperado, o una acción que se lleve a cabo por razones como evitar tener jefes o autofijarse un horario. Emprender ha de ser un acto razonado de alguien que tiene una idea, una pasión, cree en sí mismo y toma la iniciativa asumiendo una serie de riesgos ineludibles de la acción de emprender.

Es recomendable para emprender reunir una serie de actitudes como ser creativo, innovador o perseverante. Asimismo es necesaria la capacidad para tomar decisiones, la capacidad de liderazgo, la adaptabilidad a los cambios y la confianza en sí mismo.

Igualmente, resulta necesario conocer el mercado en el que se va a desarrollar nuestra acción, así como tener capacidad para gestionar el proyecto, o en su defecto reunir a un grupo promotor capaz de asumir estos retos desde la capacidad.

Una vez definidas las actitudes y aptitudes deseables para llevar a cabo el autoempleo o la creación de una empresa, hay que resaltar que es indispensable para contar con "ciertas" garantías de éxito desarrollar un Plan de Negocio, ya que si el mismo resulta viable, técnica y financieramente, reduce la incertidumbre y viabilidad del proyecto, y si por el contrario no lo es, deberemos reformular la idea para contar con mayores garantías.

El Plan de Negocio requiere todo un proceso de planificación y análisis para detectar la viabilidad de la idea de negocio, y es la mejor forma de conocer, mejorar y desarrollar una idea empresarial, además de ser una inmejorable carta de presentación para potenciales colaboradores, entidades financieras, clientes, proveedores, organismos Públicos y Privados, y cualquier tipo de entidades.



El Plan de Negocio ha de contar al menos con 5 apartados:

1. Grupo promotor
2. Misión, Visión y Valores.
3. Análisis de la Situación
4. Formular la estrategia
5. Plan financiero

1. Grupo promotor

Importante hacer un análisis del emprendedor o emprendedores definiendo quien o quienes son, su formación y su experiencia. Este análisis puede vislumbrar las carencias en cuanto al promotor y promotores, así como identificar soluciones, o por el contrario la perfecta capacidad de los mismos.

2. Misión, Visión y Valores

Hay que definir estos tres conceptos de la actividad o empresa a emprender, respondiendo a las siguientes preguntas:

- **MISIÓN**,Cuál es nuestra labor o actividad en el mercado.
- **VISIÓN**, Metas que pretendemos conseguir en el futuro.
- **VALORES**, Principios éticos sobre los que se asienta la cultura de nuestra empresa.

3. Análisis de la Situación

Resulta imprescindible en cualquier Plan de Negocio llevar a cabo un análisis del entorno en el que se va a desenvolver la empresa, así como ejecutar un análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) de la propia idea con el objeto de vislumbrar las posibilidades reales de la misma.



En el análisis del entorno se ha de incluir:

- ◆ El Mercado
- ◆ La competencia
- ◆ Identificación y análisis de los proveedores
- ◆ Identificación de los clientes

4. Formular la estrategia

El Plan de Negocio también ha de contar con un plan estratégico de actuación que contenga el modelo de desarrollo del negocio desde su implantación, hasta las acciones para dar a conocer los productos y servicios en el mercado, para interrelacionarse con proveedores y clientes, así como la fórmula comercial a desarrollar. Por ello, habrá que incluir en el mismo:

- ◆ Plan de Implantación
- ◆ Plan de Marketing y Comunicación
- ◆ Plan Comercial

5. Plan financiero

Este punto es imprescindible, ya que la empresa ha de contar con un plan financiero que asegure no sólo la creación y puesta en marcha de la actividad, sino su sostenimiento y desarrollo. La solidez del plan financiero ayudará no sólo al desarrollo de la propia empresa, sino a la posible captación de inversión en la misma.



II. FINANCIACIÓN

La financiación son los fondos necesarios para llevar a cabo las inversiones necesarias para que la actividad sea productiva. La financiación de una actividad puede clasificarse de diversos modos:

- ☑ Según su PERMANENCIA en la empresa
 - **A corto plazo:** Fondos cuyo plazo de devolución es inferior a un año
 - **A largo plazo:** Fondos cuyo plazo de devolución es superior a un año

- ☑ Por su TITULARIDAD
 - **Fondos propios:** Los que la empresa no tiene que devolver
 - **Fondos ajenos:** Los que la empresa tiene que devolver

- ☑ Según su PROCEDENCIA
 - **Fondos externos:** Los que no se generan fruto del proceso productivo
 - **Fondos internos:** Los generados por la propia empresa, a través de su proceso productivo (y que son reinvertidos en ella)

La financiación para la actividad o la empresa puede ser lograda de diversas maneras:

1. Aportaciones iniciales de los fundadores

Esta fórmula tiene bastantes ventajas para la actividad pues reduce el riesgo para la empresa, otorga autonomía y no necesita devolver el dinero ni pagar intereses

2. Entidades bancarias

Son la fuente habitual de financiación. Financian tanto al inicio del proyecto, como las necesidades financieras propias de la actividad para obtener liquidez en momentos de apuros.



En los últimos años, fruto de la crisis, hay menos disponibilidad de fondos, en especial para las empresas y actividades de menor dimensión y las condiciones se han endurecido.

Los productos que ofrecen las entidades financieras son diversos en función de las necesidades:

- ✓ Prestamos
- ✓ Microcréditos
- ✓ Financiación de Tesorería (póliza de crédito, descuento comercial, factoring, confirming)
- ✓ Financiación activos fijos (leasing, renting)

Si bien comportan su devolución así como los intereses, los cuales son mayores o menores en función del producto, es una fuente de financiación apropiada, aunque se ha de elegir bien el producto óptimo a las necesidades financieras para no encarecer los costes. en función del tipo de bien o acción que queramos financiar deberemos elegir un producto u otro.

3. Business angels

Generalmente son personas físicas que prestan su propio dinero a proyectos ambiciosos que necesitan arrancar. Normalmente se fijan en proyectos con futuro (comercio electrónico, salud y TIC's, fundamentalmente) y de los que esperan obtener una rentabilidad rápida. También suele ser un factor importante el hecho de que los productos sean escalables.

Su acción no se limita a ofrecer financiación, y suelen aportar asesoramiento, experiencia, contactos y pueden participar en la gestión del negocio, siendo el tiempo de inversión habitual entre 3-5 años.



4. Sociedades de Capital Riesgo

Este tipo de financiación suele producirse en una fase posterior a la de los Business Angels, y suele contar con mayores inversiones y con tiempos de inversión más largos.

Como en el caso de los Business Angels suelen ofrecer asesoramiento, experiencia y contactos.

Hay varios tipos de Sociedades de Capital riesgo:

- **Venture Capital**, Inversión en empresas en fase inicial o de desarrollo temprana, normalmente tecnológicas o innovadoras que ya han recibido una ronda de financiación a menudo procedente de business angels.
- **Private Equity**, Inversión en empresas en crecimiento o ya consolidadas.

5. Nuevas formas de financiación informal

Las nuevas formas de financiación informal se agrupan en torno a tres grupos:

- **Family, Friends & Fools** , Normalmente, es una financiación que interviene en las fases iniciales del proyecto, lo que se denomina capital semilla. Suele tratarse de pequeñas cantidades de inversión, y en muchas ocasiones no se espera rendimiento a cambio. Como su nombre indica suele ser ejecutada por amigos, familiares y "locos".
- **P2P Lending** , Se trata de páginas web gestionadas por una entidad de préstamo entre iguales que surgen en internet. Suelen realizar un riguroso estudio de riesgo de los solicitantes de préstamos (PYMES o particulares) para asegurarse de su solvencia, indicando el tipo de interés en función del riesgo que ofrecen, pues la inversión no está garantizada.



Son portales web que ponen en contacto ahorradores con inversores, siendo varios inversores los que aportan pequeñas cantidades.

Este tipo de financiación normalmente supone un interés más bajo y con un plazo de amortización inferior a las entidades bancarias.

- **Crowdfunding** , como el P2P lending se trata de plataformas de Internet para financiar proyectos de inversión, si bien en este caso suele tratarse de microinversiones y los inversores ni entran a formar parte del capital de la empresa, ni esperan la devolución de la inversión de manera económica, sino que en muchas ocasiones les basta con una recompensa de los productos de la empresa.

6. Financiación pública

El Estado cuenta con diversas líneas de financiación para emprendedores y empresas, a través de diferentes organismos oficiales.

Para acceder a este tipo de financiación, normalmente hay que cumplir ciertos requisitos y su coste es inferior al de mercado, aunque muchas veces la financiación ha de solicitarse a través de las entidades financieras.

Alguna financiación de este tipo es.

- **ENISA** (Empresa Nacional de Innovación, SA), son préstamos a largo plazo que requieren la aportación de fondos propios. Sus tipos de interés cuentan con parte fija (siempre más reducido que el establecido en el mercado) y parte variable según los resultados de la empresa, y su ventaja es que no exige garantías ni avales, si bien han de ser proyectos
- **ICO**, Sus diferentes líneas dependen de las entidades de crédito que son quienes asumen el riesgo de impago, y por tanto se encargan del análisis y viabilidad de la operación. Su ventaja es que el tipo es inferior al mercado.



- **Sociedades Garantía Recíproca (SGR)**, Esta fórmula aporta garantías y avales para facilitar el acceso a la financiación bancaria de emprendedores y empresarios, estudiando la viabilidad del proyecto empresarial. Tienen como requisito ser asociado para poder recibir el aval.
- **Capitalización y prestación por desempleo**, Consiste en percibir de una sola vez y de forma adelantada el importe íntegro de la prestación por desempleo contributiva. Deberá solicitarse con fecha anterior al inicio de la actividad y no puede solicitarse el pago único si habiendo reclamado contra la extinción de la relación laboral origen de la prestación por desempleo y el proceso aún está pendiente de resolución.

7. Ayudas y subvenciones

Hay ayudas y subvenciones en todos los niveles de las administraciones públicas, si bien hay que destacar su lentitud, por lo que tardan en materializarse, por lo que no puede considerarse como una opción de financiación inicial.

Estas ayudas y subvenciones pueden ser a fondo perdido, a un coste inferior al del mercado o beneficios fiscales, y los préstamos ofrecen mejores condiciones y exigen menos garantías o avales personales, pero el problema es que no se pueden contar con ellas dada su incertidumbre y su tardanza por lo que no debe ser contemplada como una opción de financiación sino como una ayuda incierta.

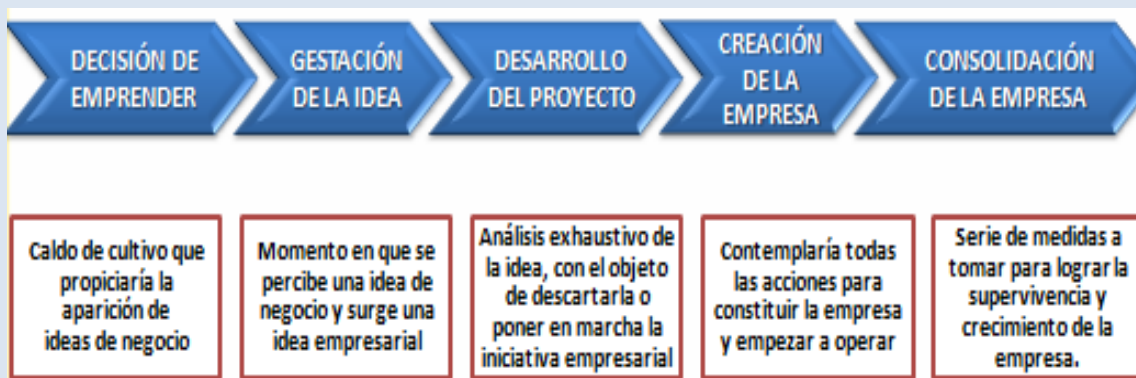
Su concesión suele contar con requisitos, los cuales serán diversos en función de la línea de ayudas y la administración que la financie, siendo habitual características como que sea una iniciativa innovadora, que genere empleo, que se pertenezca a un colectivo desfavorecido, que los proyectos sean de base tecnológica, industrial, turísticos, relacionados con el medio ambiente, etc.



IV. RECURSOS PARA EMPRENDER

La acción de emprender es un proceso encadenado que requiere diversos pasos o etapas para culminar, y en cada paso debemos contar con los recursos y herramientas necesarias para continuar con el emprendimiento y que este sea exitoso.

El proceso de emprender suele contar con los siguientes pasos:



En los últimos años han aparecido multitud de entidades, tanto públicas como privadas, creando una red de apoyo al emprendedor dónde podemos encontrar servicios específicos y profesionales en los que encontrar los recursos que nos ayuden a emprender.



Podemos clasificar las mismas en función de su ámbito geográfico, según el cual nos podemos encontrar las siguientes entidades dónde encontrar recursos para emprender:



Igualmente podemos identificar los diferentes lugares o entidades donde obtener los recursos necesarios en cada fase del emprendimiento para poder desarrollar nuestra iniciativa o proyecto con éxito.

DECISIÓN DE EMPRENDER	GESTACIÓN DE LA IDEA	DESARROLLO DEL PROYECTO	CREACIÓN EMPRESA	CONSOLIDACIÓN EMPRESARIAL
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Difusión (jornadas de sensibilización) <input type="checkbox"/> Test de aptitudes emprendedora <input type="checkbox"/> Casos de éxito, entrevistas y análisis a empresarios consolidados <input type="checkbox"/> Talleres de creatividad, de generación de ideas 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Vigilancia tecnológica <input type="checkbox"/> Análisis de viabilidad de la idea <input type="checkbox"/> Detección de oportunidades de negocio <input type="checkbox"/> Estudios de mercado <input type="checkbox"/> Jornadas sectoriales 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Análisis patentes <input type="checkbox"/> Formación <input type="checkbox"/> Herramientas on-line (riesgos, simulación financiera, etc.) <input type="checkbox"/> Información sobre financiación, subvenciones y ayudas <input type="checkbox"/> Información sobre trámites jurídicos y administrativos <input type="checkbox"/> Publicaciones, libros, folletos, <input type="checkbox"/> Premios a las mejores iniciativas emprendedoras 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Apoyo jurídico <input type="checkbox"/> Puntos PAIT o ventanilla única <input type="checkbox"/> Tramitación y gestión de subvenciones y financiación (aval, préstamo) <input type="checkbox"/> Alojamiento fase I (vivero empresas) <input type="checkbox"/> Servicios comunes de alojamiento <input type="checkbox"/> Networking 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Formación avanzada a empresas <input type="checkbox"/> Servicios de consultoría <input type="checkbox"/> Organización de ferias, congresos <input type="checkbox"/> Gestión de Calidad, Medioambiente, <input type="checkbox"/> Servicio de coaching <input type="checkbox"/> Alojamiento fase II (almacenes, plantas de producción, mayores espacios)



V. CASOS DE ÉXITO

Son múltiples los casos de éxito que podemos encontrar entre los emprendedores españoles, si bien ninguno habrá logrado el mismo sin enfrentarse a retos, dificultades y adversidades, por lo que resulta esencial para lograr el mismo contar con la mejor formación posible, así como con los mejores compañeros de viaje posibles (socios, colaboradores, partners, etc.) y con un espíritu de superación y flexibilidad ante los cambios.

A continuación, les mostramos sucintamente dos ejemplos examinados en las *Jornadas para el Emprendimiento ante el cambio de ciclo* celebradas en 2015 y desarrolladas por CIAE.

- FLUFF, Productos originales para la educación emocional (juguetes)

<http://www.fluff.es>

Caso de éxito mostrado en la Jornada de Madrid, que muestra como dos jóvenes profesionales, un diseñador de juguetes y productos infantiles y una psicóloga y psicomotricista infantil deciden asociarse para juntar sus disciplinas y crear proyectos en relación con el juego y las emociones en los niños, sin distinción de género, oponiéndonos a los estereotipos.

Su idea ganó en 2008 el Premio CIADE de la Universidad Autónoma de Madrid, y en 2010 se constituyó a Fluff como empresa, comenzando a desarrollar sus primeros juguetes innovadores, acercando la psicología infantil y el diseño a las familias, que sirvieran a padres y a hijos, con fabricación en España con criterios sostenibles y ecológicos, lanzando a finales de 2011 su primera línea de productos al público.

Desde entonces su crecimiento y desarrollo ha sido pausado pero imparable.



- GSI, Suministros industriales.

<http://www.gsisuministros.com>

Caso de éxito mostrado en la Jornada de Pontevedra, que muestra cómo Argimiro Fernández Janeiro tomó las riendas de un pequeño negocio familiar de ferretería con 18 años, y con apenas 26 emprendió un proyecto de suministro integral que abarcase toda Galicia, con una amplia gama de artículos y marcas. El crecimiento de la firma fue constante, con una estrategia que garantizase un desarrollo sostenible, alcanzando en la actualidad a tener cerca de cincuenta personas en nomina. GSI cierra este ejercicio con una facturación de 5 millones de euros, y en prevé crecer en el mercado nacional y venta online.