

Conviértase en su propio jefe



EMPRENDIMIENTO Y AUTOEMPLEO

Los primeros pasos

La motivación

Lo primero que debe preguntarse quien quiera emprender su propio negocio es **si tiene la motivación, los conocimientos y la personalidad necesarios**. ¿Domina los términos y las técnicas del sector en el que desea establecerse con su producto o servicio? ¿Cuenta con tiempo? ¿Puede trabajar bajo presión? ¿Es optimista y confía en sí mismo? ¿Sabe vender sus ideas?



La idea

Una buena idea para un negocio no siempre es sinónimo de originalidad. **Basta con satisfacer necesidades específicas de un público concreto**. Montar una peluquería, un taller de costura o uno de reparaciones de hogar en un barrio que no cuenta con este servicio puede ser una gran idea. También lo puede ser construir una página web para hacer un negocio de venta a distancia. ¡En fin! Que lo más sencillo o lo más sofisticado pueden ser negocios exitosos, siempre y cuando cubran un mercado, y haya unos clientes dispuestos a pagar por un servicio/producto.

La investigación

Si además de satisfacer la necesidad de un mercado, su idea es innovadora y original, seguramente tendrá más posibilidades de éxito. Sin embargo, antes de 'casarse' con su idea de negocio, investigue. **Conviene conocer muy bien el mercado en el que piensa competir**.

Vuélvase experto en su competencia directa e indirecta. Es decir, averigüe qué hacen y cómo lo hacen las empresas que venden los mismos productos/servicios que usted piensa implementar, o que, aunque sean distintos, cubren las mismas necesidades. Y, por supuesto, conozca muy bien a sus futuros clientes: ¿por qué consumirán su producto y no los de la competencia?

Las claves del éxito

Con todo lo anterior, el éxito de su negocio dependerá de su **tenacidad y de la manera como lo gestione**, más que de la idea: cualquiera puede tener una idea, pero sólo unos pocos la llevan a cabo con éxito.

El Plan de Negocio

El Plan de Negocio o Plan de Empresa es la principal herramienta para decidir si su proyecto es lo suficientemente sólido para crear la empresa o si es mejor replantear algún aspecto de su idea: es el examen final que todo emprendedor debe aprobar antes de lanzarse al mercado.

PROFESIONAL

Si usted necesita financiación para su proyecto, ya sea por parte de entidades bancarias o de inversionistas, un Plan de Negocio bien pensado que refleje las posibilidades de éxito de su empresa es imprescindible. Y cuanto más claro, preciso y concreto sea el documento, más fácil será convencer a los inversionistas.

Es recomendable que el Plan de Empresa se acompañe de un Resumen donde se exponga de forma concisa y atractiva la información más relevante del negocio. ¡La profesionalidad es garantía de éxito!

SÓLIDO

El Plan de Negocio es imprescindible para aspirar a una subvención o para obtener financiación privada. Con este documento, la institución pública, la entidad financiera y/o el inversor analizan la viabilidad técnica, comercial y económica del negocio para decidir si invierten o no en el proyecto.

COHERENTE Y DOCUMENTADO

El Plan de Empresa debe ser coherente, la información no se puede contradecir y hay que apoyar los argumentos con documentación anexa o mencionando las fuentes de donde se extrajo la información (por ejemplo artículos de prensa).



PUNTOS CLAVE DEL PLAN DE NEGOCIO

Presentación de la idea: Nombre y explicación concreta del negocio: ¿De dónde surgió la idea? ¿Es una oportunidad detectada en el mercado? También deberá incluir la ubicación prevista, número de empleados, tipo de entidad en la que se constituirá (autónomo, sociedad limitada, anónima, cooperativa, laboral).

Presentación del emprendedor: Una sólida experiencia previa y/o una formación en el sector de la actividad elegida, dan valor añadido al proyecto.

Descripción del producto o servicio: Explicación de las características y cualidades del producto/servicio y cómo está relacionado con el público al que va dirigido. Es importante resaltar los aspectos diferenciadores con la competencia. Si no existe el producto en el mercado, explicar por qué esta innovación es una oportunidad. También hay que describir el proceso de producción (tiempos, maquinarias, personas que intervienen). Incluso si se trata de un servicio, explique qué pasos hay que dar para que llegue al cliente.

Estudio de mercado: ¿El mercado en el que pienso competir está en expansión o en decadencia?, ¿Cuáles son las tendencias de este sector económico? ¿Cuáles factores socioeconómicos o demográficos podrían influir en mi producto/servicio? ¿Cuáles serían mis clientes potenciales? ¿Cómo se comportan mis clientes con la competencia?

Plan de marketing: Incluye fijación de precios, política de ventas, estrategias de promoción y publicidad, canales de distribución, servicios post venta y garantías.

Plan económico financiero: Aquí se cuantifica económicamente todo el trabajo que se ha hecho hasta ahora. Incluye la inversión inicial (capital propio, préstamos, créditos), cuentas de pérdidas y ganancias a tres años, las necesidades de tesorería, cálculo del ingreso mínimo para hacer frente al gasto total (se puede poner un plazo para conseguir que equilibren los ingresos con los gastos).

Análisis: Analice detenidamente las Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades de la empresa.

LAS AYUDAS

Ministerio de Trabajo: (www.mtin.es)

Su medida estrella para el autoempleo es la **capitalización del paro**. El desempleado puede cobrar en un pago único el 60% de su prestación para emprender un negocio. Si es hombre menor de 30 años o mujer menor de 35, puede solicitar hasta el 80%. El resto del dinero se destina a pagar las cuotas de la Seguridad Social que como autónomo estará obligado a pagar.

Instituto de Crédito Oficial: (www.ico.es)

Uno de sus productos es la línea ICO-Emprendedores, que presta hasta 300 mil euros a devolver en doce años.

Cámaras de Comercio:

A través de la Fundación Instituto para la Creación de Empresas (www.incyde.org) asesoran a emprendedores y facilitan la creación de nuevas empresas.

Instituto de la Mujer: (www.inmujer.migualdad.es/MUJER)

Concede subvenciones anuales a fondo perdido y microcréditos a las mujeres autónomas o asociadas.

Seniors Españoles para la Cooperación Técnica:

(www.secot.org) Voluntarios con experiencia en el mundo financiero o empresarial que asesoran a los emprendedores.

Centros Europeos de Empresas Innovadoras:

(www.ances.com) Respaldan iniciativas innovadoras y apoyan la detección de mercados potenciales.

Banco de la Mujer:

(www.bancomujer.org y www.autoempleomujer.com) Proporciona asesoramiento gratuito y tramita todo tipo de subvenciones y ayudas, así como solicitudes de financiación con las entidades de crédito las que tiene suscritos convenios.

Cada Comunidad Autónoma cuenta con programas y entidades especializadas en asesorar y financiar a emprendedores, infórmese en las oficinas de atención al ciudadano de su localidad.

¡A evitar los errores!

Ahora que ya sabe cómo adentrarse en el mundo del autoempleo, tome nota de los errores más frecuentes en la vida del emprendedor y procure evitarlos:

- 1. Dar por supuesta la viabilidad del negocio.** Una buena idea no es suficiente para desarrollar un negocio.
- 2. No tener claro cómo es el cliente.** Póngase en la piel del cliente a la hora de adquirir su producto/servicio.
- 3. Los productos no interesan por igual a todo el mundo.** Es importante identificar a quién interesa su producto/servicio: aquí es donde cobra importancia el estudio del mercado en el que quiere competir.
- 4. Confiar en que llegará clientela.** Sin anuncios publicitarios o estrategias de marketing es difícil que los clientes se enteren de su existencia: hágase conocer.
- 5. Olvidarse de la tesorería.** Es un error muy común olvidarse del dinero que necesitará para pagar el día a día de su negocio hasta que empiece a ganar. Por ello, cuando calcule la inversión inicial es fundamental incluir en ella una previsión realista de ese dinero.
- 6. Dar por segura la financiación externa.** Si bien los bancos solicitan garantías a la hora de conceder préstamos, también se fijan en que los proyectos sean viables, porque esta es la primera garantía de la devolución del préstamo.
- 7. Despreocuparse del día a día.** Aunque las ventas vayan bien, no descuide los detalles de la atención al cliente, los tiempos de entrega o el servicio post-venta.