



IDEA EMPRESARIAL EN MARCHA

DESDE LA IDEA A UN PROYECTO EMPRESARIAL VIABLE
MANUAL PARA EL DESARROLLO DE UNA IDEA EMPRESARIAL

Financian:



©Agrupación de Desarrollo 68 Equal Impulsa

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede reproducirse, almacenarse o transmitirse de ninguna forma, ni por ningún medio, sea éste electrónico, químico, mecánico, óptico, de grabación o de fotocopia, sin la previa autorización escrita de la Agrupación de Desarrollo 68 Equal Impulsa.

Edita: Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Oviedo.

Diseño y maquetación: Ciudad Industrial del Valle del Nalón, S.A.

ISBN: 84-879-1909-X

¿POR DÓNDE EMPEZAR?

Este manual quiere contestar a la pregunta que os hacéis todos los emprendedores, a la hora de plantearos la posibilidad, casi diría mejor el reto, de poner en marcha una empresa: ¿POR DÓNDE EMPEZAR?

La solución es muy sencilla: tienes ante ti un Manual, que te va a permitir TRABAJAR, en plan profesional, COMO LO HARÍAS EN UNA EMPRESA, en el desarrollo de tu Plan de Empresa y todo bajo la filosofía de APRENDER HACIENDO. De adquirir conocimientos con el objetivo último de utilizarlos y de “entrenar” habilidades directivas practicándolas.

De momento no hablamos nada de dinero, que parece ser lo más importante. Hablamos del EMPRENDEDOR y del PLAN DE EMPRESA: el binomio clave en el mundo empresarial.

Para que puedas valorar el tipo de manual que ha caído en tus manos, te vamos a hacer un breve apunte de cuál es nuestra idea del Emprendedor y del Plan de Empresa. Empezamos por el principio. Por el Emprendedor:

1. EL EMPRENDEDOR/A

El emprendedor / empresario, es decir el emprendedor que no se queda en la faceta exclusiva de poner en marcha su empresa (que precisa de una gestión creativa) sino que continúa la tarea de gestionar su empresa a lo largo del tiempo (tarea más dura y tediosa para un emprendedor que la propia de poner en marcha), necesita un mínimo de cualidades y formación tanto más amplias cuanto sea el grado de complejidad en el que se vea involucrado.

El grado de complejidad va a estar en relación con el sector de actividad, el volumen de inversión, el número de trabajadores y la dificultad de penetración en el mercado elegido.

Desde mi punto de vista, el empresario es el piloto / conductor del coche, que tiene que tener claro cuáles son sus habilidades y sus conocimientos y qué parte de sus funciones debe derivar a especialistas.

En la época gloriosa del transporte por carretera, los conductores de camiones o autocares tenían que saber conducir y reparar los vehículos. Podrían ser malos conductores porque el tráfico era mínimo, pero tenían que ser buenos mecánicos porque aquellos “cacharros” tenían averías cada dos por cuatro.

Hoy en día los conductores tienen que ser buenos profesionales conduciendo y atendiendo a los clientes (tanto si estos son viajeros como si son facilitadores de transportes). Pero no necesitan ser buenos ni malos mecánicos: cuando hay una avería (rara vez se produce) llaman al equipo de mantenimiento y éste es el que

atiende la avería, con un equipo altamente especializado. Hoy en día, el empresario, como decía antes, es el piloto del coche y tiene que saber:

Conducir con habilidad y reflejos, sin sobresaltos ni aceleraciones absurdas.

Conocer las características de su automóvil.

Detectar el mínimo ruido extraño para comunicarlo al equipo de mantenimiento.

Saber controlar los consumos, sobre todo detectar si exceden de los previstos en el libro de características.

Vigilar el nivel del depósito de combustible.

Controlar el tiempo entre revisión y revisión.

Llevar el coche a revisión a un taller serio (si no lo tiene la propia empresa).

Vigilar la presión y el desgaste de los neumáticos y ver si éste es uniforme.

Vigilar el nivel de aceite.

Llevar el coche a la velocidad adecuada a cada momento y cada carretera.

Vigilar la temperatura del motor, sobre todo en verano y en subidas pronunciadas.

Llevar bombillas de repuesto.

Llevar rueda de repuesto con la presión adecuada y gato (y saber en qué lugar del coche están y cómo se usan).

Y, lo más importante; saber a dónde va.

Tiene que tener muy claro el destino y el itinerario a seguir.

El empresario tiene que ser un buen conductor que sepa en todo momento:

La responsabilidad que asume. Debe estar en forma física y psíquica.

A dónde va. Cuál es su objetivo final y cuál su ruta.

Quiénes son sus acompañantes. ¿Se reparten el trabajo?.

Cuánto combustible va a necesitar para el viaje (financiación).

Si llevo el coche a tope, tardo menos horas pero me expongo a alguna sanción, a cometer un error, o a tener un accidente. Además consumo un 30% más de combustible y como tengo prisa, pago peaje por la utilización de la autopista.

La velocidad debe ser en función de:

La antigüedad del carnet de conducir (la experiencia).

La ruta elegida.

Las características del vehículo y su estado de conservación. Si lo fuerzo más de lo razonable, puedo averiarlo.

Cuándo debo llevarlo a revisar / reparar y a qué profesional (asesorías diversas).

2. EL TRIUNFO O EL FRACASO ES DEL EMPRENDEDOR/A

Ánimo. No te dejes ganar por el pesimismo. El éxito depende de ti, exclusivamente de ti. Ten en cuenta que el que tu idea sea buena o mala es aleatorio. Lógicamente, tenemos que intentar tener una idea buena. Pero, aunque nos tilden de bárbaros, nosotros creemos que lo realmente importante es el emprendedor. Por tanto, toma nota:

IDEA BUENA	+	EMPRENDEDOR MALO	=	Fracaso
IDEA MALA	+	EMPRENDEDOR BUENO	=	Éxito
IDEA BUENA	+	EMPRENDEDOR BUENO	=	Exitazo

PONER EN MARCHA LA EMPRESA O NO PONERLA, ESA ES LA CUESTIÓN...

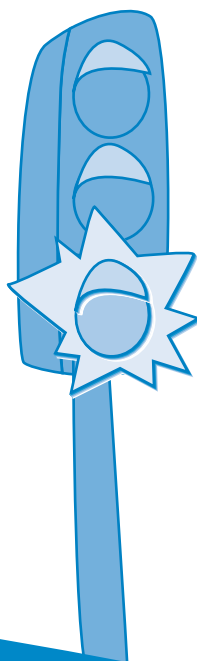
Si después de unos meses de trabajo, de práctica, de experiencia, de entrenamiento, llegas a la conclusión de que: “es muy arriesgado”, “seguro que no funciona”, “no dispongo de dinero necesario”, “el equipo que puedo formar no es competitivo” y, por tanto, me decido por NO PONERLA EN MARCHA. ¡Enhorabuena!. Si uno, después de un noviazgo serio de años, llega a la conclusión de que casarse no es lo suyo, PUES NO CASARSE ES LA DECISIÓN ACERTADA.

En definitiva, si es que no, has ganado la experiencia de unos meses de trabajo serio, que te vendrá muy bien para tu curriculum y para buscar trabajo en el futuro... salvo que vuelvas al ataque con otra idea empresarial.

Si la solución al enigma fuera Sí, enhorabuena también. Pero ni más ni menos enhorabuena. Nuestra misión es colaborar con los emprendedores en la transformación de ideas empresariales en proyectos. Tan positivo es llegar a una conclusión como a otra. LO IMPORTANTE ES ACERTAR EN CADA CASO.

¡SUERTE!

IDEA EMPRESARIAL EN MARCHA



Índice

- 1 — La idea.
- 2 — Socios promotores.
- 3 — Definición del producto o servicio.
- 4 — El mercado.
- 5 — Política comercial.
- 6 — Plan de producción.
- 7 — Instalaciones y equipamientos.
- 8 — Plan de organización y recursos humanos.
- 9 — Seguridad.
- 10 — las necesidades de financiación.
- 11 — Plan financiero.
- 12 — la cuenta de explotación y el resultado.
- 13 — la previsión de tesorería.
- 14 — Forma jurídica y trámites de puesta en marcha.
- 15 — El nombre y la imagen de la empresa.
- 16 — los seguros.
- 17 — Gestión de la puesta en marcha.