

Contexto actual para emprender



i Índice

Introducción general

Objetivos

1 Emprender en España

- 1.1. ¿Por qué emprender y por qué no?
- 1.2. La actividad emprendedora sectorialmente
- 1.3. Contribución del Emprendimiento extranjero
- 1.4. Personas y oportunidades
- 1.5. Crisis y emprendimiento
- 1.6. La falta de crédito retrasa la actividad emprendedora
- 1.7. Condiciones del entorno para emprender
- 1.8. Y llegó la Ley de Emprendedores

2 Debate y panel empresarial

R Resumen

Contexto actual para emprender

Bases y claves para ayudar a crear o no una empresa

©Fundación Acción contra el Hambre



Reconocimiento - NoComercial - SinObraDerivada (by-nc-nd):

No se permite un uso comercial de la obra original ni la generación de obras derivadas

Introducción general

¿Es el mejor momento para emprender? Actualmente recibimos información continua sobre emprendimiento, publicidad de las Administraciones Públicas informándonos de todas las ventajas y facilidades que ponen a nuestra disposición, programas en la televisión, premios emprendedores, anuncios de entidades financieras hablando de microcréditos...entonces, ¿es un buen momento para emprender? Podemos afirmar que el mejor momento para emprender es ahora y es nunca, no hay un momento ideal, ¿cuál es la clave del éxito? ¿Por qué hay negocios que funcionan y negocios que no? Sin embargo, por todo el mundo es sabido que en tiempos de crisis hay negocios que funcionan y funcionan muy bien. Igual que en tiempos de bonanza económica hay negocios que pueden ir mal.

Independientemente de la época que estemos viviendo lo que sí es importante es conocer el contexto en el que nos movemos, es esencial conocer las leyes que nos afectan, a nivel laboral, fiscal, económico, ayudas, subvenciones, condiciones específicas de cada Comunidad, de cada localidad y del sector en el que nos vamos a mover.

A la hora de asesorar a personas emprendedoras es necesario tener toda la información relevante relacionada con el emprendimiento tanto a nivel estatal, regional como local, y es importante transmitir esta inquietud por saber a las personas que lleguen a nuestro servicio. Si no, se pueden dejar pasar oportunidades importantes que faciliten la puesta en marcha de un negocio además de obviar algunos requisitos imprescindibles a la hora de constituir un negocio (por ejemplo no obtener todas las licencias necesarias para realizar una actividad).

Lo ideal es suscribirse a boletines de órganos públicos, cámaras de comercio o páginas web que suelen contener esta información para mantenerse actualizado y estar al tanto de todo lo que ocurra.

Objetivos

- Adquirir una serie de conocimientos sobre la situación del emprendimiento en España y la especial sensibilización con la que se ha de trabajar con el colectivo genérico de personas que tengan un proyecto empresarial.
- Conocer las competencias, aptitudes y habilidades que tiene que desarrollar toda persona que va a dirigir un proyecto empresarial, de forma que sea capaz, orientado por el técnico/a, de afrontar todos estos requerimientos con cierta perspectiva de éxito.
- Reconocer las exigencias que implica la puesta en marcha de una idea de negocio.
- Identificar elementos que pueden determinar que el proyecto emprendedor no se ponga en marcha.
- Conocer el contexto emprendedor y tener constancia de las ventajas e inconvenientes a la hora de poner en marcha un negocio.

1 Emprender en España

1.1. ¿Porque emprender y porque no emprender?

Este mensaje de emprender como una vía para salir de la crisis económica ha calado en España. Hablen con quien hablen, administración central, regional, local o europea, siempre oirán hablar ustedes del emprendimiento o del emprendizaje. Además con una intensidad que nunca antes se había sentido tanto, y todo ello para favorecer el emprendimiento.

La alarmante crisis económica y los niveles de desempleo existentes determinan la necesidad de nuevos empresarios (independientemente de su edad, sexo y condición) que sean capaces de generar nuevo tejido productivo y empleo.

De hecho el 12 de marzo del 2013 el Presidente del Gobierno presentó acompañado de los agentes sociales la Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven 2013-2016, continuación del Real Decreto-ley 4/2013 de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo publicado en el BOE el pasado sábado 23 de febrero. De todo ello hablaremos en especial por las medias que puedan afectar de manera real y efectiva a las personas emprendedoras.

Vayamos con ciertos datos de creación de empresa en nuestro país:

España¹ tiene un ratio de 14,05 emprendedores por cada 10.000 habitantes. Madrid es la provincia con mejor ponderación ya que cuenta con una media de 21,3 personas emprendedoras por cada 10.000 habitantes.

Le siguen Málaga, con 19,6 emprendedores, y Barcelona, con un ratio de emprendimiento de 17,8. Por contra, Teruel y Jaén cierran el «ranking» de emprendedores, con un promedio de seis cada una. En cuanto a la media de capital emprendedor, la cifra en toda España se situó el mes pasado en 132,7 euros por cada ciudadano. Madrid ocupa también la primera posición, con 515 euros de capital emprendedor por habitante. Por detrás se quedan Almería (120,28 euros) y Guipúzcoa (116,20 euros).

En el extremo opuesto se encuentran Guadalajara y Ávila, con una media por debajo de los diez euros. En conjunto, la actividad emprendedora aumentó un 1,75% entre enero y septiembre en comparación con los primeros nueve meses de 2011. El volumen de altas oficiales asciende a 64.989. No obstante, el ritmo de bajas oficiales y ceses de actividad es aún mayor resalta el radar de Axesor y deja un balance neto de 33.391 empresas desaparecidas hasta la fecha, un 14% más que hace un año.

En España, aumenta el emprendimiento naciente y disminuye la consolidación de la actividad emprendedora, según el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2012, considerado el observatorio más importante sobre emprendimiento a nivel mundial, se crean nuevos proyectos empresariales pero no se consolidan.

¹Datos de octubre 2012 según los datos del mes de septiembre registrados en el «Radar Empresarial» de Axesor

Del total de actividad emprendedora, un 25,6% se ha generado por necesidad ante la falta de alternativas de empleo por cuenta ajena. Este porcentaje ha disminuido dos décimas con respecto al del año 2011, lo que indica que por el momento, se ha frenado la escalada de este tipo de emprendimiento. En España predomina el emprendimiento por oportunidad (72,3% del total en el 2012), pero la crisis ha tenido como efecto la duplicación de la parte generada por necesidad, evolución que se ha dado también en otros países de la Eurozona como Grecia, Irlanda o Portugal.

1.2. La actividad emprendedora sectorialmente

La actividad emprendedora del 2012 se ha distribuido sectorialmente de forma que un 52,2% son iniciativas orientadas al consumo, un 25,6% de servicios a otras empresas, un 18,4% de transformación o industriales y un 3,8% del sector extractivo o primario.

Otro rasgo positivo de la actividad emprendedora es que casi un 43% son iniciativas con empleadas/os frente al 29,3% que hubo el año anterior. La dimensión de las empresas sigue siendo micro en la mayoría de los casos, pues sólo tiene 20 y más empleadas/os el 0,8% del total de las que se hallan en esta fase.

Por otro lado, aumentan un 17,8% las empresas y negocios innovadores en producto o servicio, que representan un 19,2% del total. También se registra un aumento del 52% de las que se ponen en marcha en sectores medianamente o intensivamente tecnológicos y que representan un 9,9% del total. Asimismo, en el año 2012 ha aumentado la proporción de actividades emprendedoras que exportan más del 75% de su producción, cifra que se sitúa en un 6,9% del total frente al 3,7% estimado el año anterior.

Otras características de la actividad emprendedora han resultado menos favorecidas, como es el caso de las expectativas de crecimiento notable en el mercado, que disminuyen un 62% y que sólo se dan en el 1,8% de las iniciativas. Este resultado tiene un reflejo directo en la proporción de empresas que declaran no tener competencia y que se sitúa en un 13,5% del total frente al 16,3% del año 2011. Finalmente, la inversión en tecnologías de última generación (de menos de un año en el mercado), sufre una contracción del 15,5% y se da en un 12,5% de los casos.

La tasa de actividad emprendedora femenina es del 4% y la masculina del 7,3%. La primera ha sufrido una disminución interanual del 11,9% y la segunda un aumento del 4,4%. Por otro lado, la tasa de actividad de los jóvenes de 18 a 35 años de edad es del 6,47%, superior a la de los adultos de 36 a 64 años de edad que arroja una cifra del 5,28%.

1.3. Contribución del Emprendimiento extranjero

En cuanto al origen de los emprendedores, la contribución del emprendimiento extranjero a la TEA española muestra una disminución interanual del 8,42%. Tomando la TEA como 100%, la contribución española a la actividad emprendedora representa un 91,1% y la extranjera un 8,7%. El colectivo extranjero sigue siendo proporcionalmente más emprendedor que el español, con una TEA algo superior al 9% frente a la española del 5,5%, si bien, el de régimen general o inmigrante está acusando en mayor medida el escenario económico adverso.

El Informe GEM 2012 completa la descripción de la actividad emprendedora analizando su peso relativo en los ámbitos rural (municipios de hasta 5.000 habitantes) y urbano (municipios de más de 5.000 habitantes). La tasa de actividad del entorno rural es del 5,8% y la del urbano del 5,7%, algo inferior.

1.4. Personas y oportunidades

Los resultados del proceso emprendedor guardan una estrecha relación con el trasfondo cultural de la sociedad en que se producen, así como con el estado de las condiciones de entorno para emprender en el país. En este sentido, la población española ha visto mermada su capacidad de detectar oportunidades para emprender a lo largo de la crisis. Así, la tasa de personas que las vislumbran en el 2012 es del 13,9% de la población de 18-64 años, cuando en el 2007 era del 25%. La contracción del mercado y el clima económico adverso de los últimos años afectan a esta variable y a otras, como las que miden la proporción de población que conoce a otros emprendedores y el temor al fracaso como obstáculo para emprender. En el primer caso, el porcentaje obtenido en el 2012 es del 31,1% de la población y en el segundo del 47%. En cambio, el auto reconocimiento de estar en posesión de las habilidades, conocimiento y experiencia para emprender un pequeño negocio, se mantiene y alcanza al 50,4% de la población.

1.5. Crisis y emprendimiento

La crisis alienta la intención emprendedora, de forma que la tasa de personas que declaran tener el deseo de emprender en los próximos tres años no ha cesado de aumentar desde el año 2009. Actualmente, esta tasa se sitúa en un 12% de la población de 18-64 años, el valor más alto registrado desde el año 2000 en España. Sin embargo, la materialización de estas intenciones se viene produciendo de una forma muy condicionada por el clima económico. Así, el análisis de la actividad emprendedora española a lo largo del período 2000-2012, revela que a nuestro país le correspondería una tasa de actividad en torno al 8% con una tasa de desempleo inferior al 10%, mientras que tenemos una tasa de actividad del 5,7% con una tasa de desempleo algo superior al 25%. Por consiguiente, España está por debajo de su capacidad emprendedora a pesar de que una parte cada vez mayor de la población exprese su deseo de incorporarse al proceso empresarial.

1.6. La falta de crédito retrae la actividad emprendedora

La financiación y el estado del mercado son dos de las condiciones más críticas para asumir el reto de emprender. La falta de crédito, una de las fuentes de financiación más utilizadas por el emprendedor, retrae la actividad y promueve una mayor intervención de la inversión informal por parte de familiares y otros allegados.

La tasa de población involucrada en este tipo de acción de apoyo no ha cesado de aumentar durante la crisis, y se sitúa en un 3,8%. Las cantidades medias que aportan los inversores informales son modestas: la más típica es de 3.000€ y la mediana es de 6.000€, como también lo son las necesidades de capital semilla que se sitúan en una mediana de 18.000€ y en un caso típico de 5.000€. La menor ambición de las iniciativas emprendedoras es un hecho y estas cantidades no han cesado de disminuir a lo largo de la crisis, pues en el año 2007 se situaban en 45.000€ y en 30.000€ respectivamente.

1.7. Condiciones del entorno para emprender

El diagnóstico proporcionado por los expertos/as entrevistados por GEM España acerca del estado de las principales condiciones de entorno para emprender es algo más optimista que el obtenido en el año anterior, si bien, tan sólo “aprueban” cuatro de diecisiete conceptos evaluados. Se trata de la infraestructura física y de servicios a empresas, de la predisposición de la población a consumir productos innovadores, del apoyo a la mujer emprendedora y de la accesibilidad a infraestructura comercial y profesional para gestión de negocios emprendedores. El resto de condiciones, tales como la financiación, las políticas y programas públicos, la educación y formación emprendedora, la transferencia de I+D, la apertura del mercado interno, las normas sociales y culturales y otras, no son aprobadas por los expertos. Las condiciones más críticas son: la educación y formación emprendedora en la etapa escolar y la financiación.

A TENER EN CUENTA:



Según el Informe GEM España 2012 un 72,3% de la actividad emprendedora en 2012 fue motivada por la oportunidad de emprender, mientras que el 25,6% de los casos se debe a la necesidad (falta de alternativas de empleo) y el elevado nivel de desempleo que afecta a España.

Vista la situación general, se puede afirmar que España no es un país con una cultura emprendedora fuerte.



El emprendimiento no debe ser algo excepcional, sino que debe ser algo que cale dentro de la sociedad. Lo dice alguien considerado como el pionero en temas de conocimiento del emprendimiento, Peter Drucker. Hace ya muchos años dijo que el emprendimiento tiene que ser algo que forme parte de nosotros. También otras personas están convencidas de que los estudiantes, sean de lo que fueren, educación superior, formación profesional, secundaria, etc., deben tener impregnado el sentido del emprendimiento. Pero las cifras son contundentes y tozudas. En Estados Unidos, el 41 % de los jóvenes de entre 18 y 24 años quieren crear su propia empresa o ya la han creado. En España, según un estudio que la Fundación Universidad Empresa realizó hace cuatro años entre los estudiantes de últimos cursos de carrera de todas las universidades españolas, solamente el 3% de las/os estudiantes tenían previsto crear una empresa al finalizar sus estudios.

En un informe más reciente del Consejo Social de la Universidad Complutense de Madrid, se habla de un 8%. Les repito: 41% frente al 3 o al 8 % Creo que son cifras alarmantes, que no merecen mucho más comentario.

PREGUNTA - DEBATE: ¿Por qué estamos en estas cifras? ¿Qué se puede hacer para fomentar la educación emprendedora?

1.8. Y llegó la Ley de Emprendedores

Publicada el 28 de septiembre de 2013

[Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización](#)

Como la lectura de las leyes es normalmente, densa, vamos a resumirlo en doce puntos clave:

1. **Emprendedor de responsabilidad limitada.** La figura llega al rescate de los pequeños empresarios y autónomos, que, hasta ahora, respondían a sus posibles deudas con su propio patrimonio personal. Con la nueva ley, por ejemplo, un pequeño empresario nunca perderá su casa (siempre que no supere los 300.000 euros de valor) a causa de las deudas. De este modo, sus atribuciones se asimilan a las de una Sociedad Limitada.
2. **Montar una empresa por cero euros.** Inspirado en las políticas existentes en Alemania o Bélgica, el Gobierno crea la figura de la Sociedad Limitada de Formación Sucesiva, un tipo de empresa muy similar a la tradicional Sociedad limitada, pero con ciertas restricciones en las retribuciones a los socios/as (no podrán superar el 20% del patrimonio neto de la empresa) y en el reparto de dividendos (solo se podrán repartir si el patrimonio neto restante no es inferior al 60% del mínimo legal).

3. **Segunda oportunidad.** Debido a las quejas de diversos colectivos de autónomos, que aseguraban que cuando un empresario/a fracasa en un negocio le es imposible intentarlo de nuevo por las deudas contraídas con el anterior, el nuevo Estatuto del Trabajador Autónomo amplía hasta en dos años el plazo para asumir las deudas en caso de que se enfrente a un posible embargo. La medida viene apoyada por autoridades como el comisario de Industria y Emprendimiento de la UE, Antonio Trajani, para quien “el fracaso de un emprendedor no debe ser una condena a muerte”.
4. **Cuota reducida para todos los nuevos autónomos.** En su momento se aprobó la cuota hiperreducida de 50 euros al mes para los nuevos autónomos menores de 30 años. Con la nueva ley, este descuento se aplica a todos los nuevos autónomos, sea cual sea su edad. También podrán adherirse a esta medida los trabajadores que en su momento fuesen autónomos pero lleven más de cinco años dados de baja.
5. **Criterio de devengo en el IVA.** Sin duda, la medida más reclamada. Mientras ahora mismo una empresa ha de liquidar trimestralmente el IVA de las facturas independientemente de si las ha cobrado o no, a partir del 1 de enero de 2014 se podrá posponer dicha liquidación al momento en que la factura sea efectivamente cobrada.
6. **Se incentiva el pluriempleo de los autónomos** que trabajen además por cuenta por cuenta ajena, deduciendo la cuota que deben pagar a la Seguridad Social (RETA) en un 50%.
7. **Deducciones fiscales para business angels.** Con la intención de apoyar a las pequeñas empresas en etapas iniciales, los pequeños inversores obtendrán una deducción en la cuota anual del IRPF. Además, si al desinvertir en la empresa destinan los beneficios a invertir en una nueva compañía, su ganancia patrimonial podrá declararse exenta. Esta medida de apoyo a la inversión se suma a la iniciativa del ICO de crear un fondo público de inversión en entidades de capital riesgo.
8. **Visado de emprendedores.** Al estilo de lo que ya sucede en Canadá, Reino Unido o Chile, nuestro país ha instaurado el popularmente conocido como 'visado de emprendedores', una autorización especial de residencia y permanencia durante un periodo mínimo de un año para aquellas personas extranjeras que inicien una actividad empresarial en nuestro país.
9. **Incentivos por inversión de beneficios.** A partir de ahora, los beneficios obtenidos en una actividad empresarial obtendrán una deducción fiscal íntegra del 10% siempre que ese dinero sea reinvertido en la propia empresa.
10. **Contratación de talento extranjero.** Muchas empresas españolas (sobre todo tecnológicas) se venían quejando de los tediosos trámites a la hora de contratar a un trabajador extranjero. Con la nueva ley se podrá solicitar un permiso especial de residencia para estos empleados siempre que la empresa supere los 50 millones de euros de facturación anual, entre otros requisitos.
11. **Se crean los Puntos de Atención al Emprendedor (PAE)** para reducir los plazos para la creación de nuevas empresas (de 15 a 2 días).

12. **Emprendimiento en la educación.** La nueva ley ordena que los centros de educación primaria y secundaria “incentiven el espíritu emprendedor”. Además, regula las llamadas 'miniempresas' o 'empresas de estudiantes', que podrán durar hasta dos años y se adscribirán a un seguro de responsabilidad civil.

PREGUNTA - DEBATE: ¿Creéis que estos incentivos son apropiados o suficientes para reactivar la economía, impulsar el emprendimiento y generar empleo?



A TENER EN CUENTA:

No olvidéis que en este ámbito es muy importante mantenerse actualizado y estar continuamente pendiente de nuevas leyes, ayudas y contribuciones que puedan ir surgiendo relacionadas con el emprendimiento.

2 No existen proyectos de empresa fáciles

Por su interés, a continuación se transcribe de manera literal (de ahí el lenguaje coloquial) una experiencia de un emprendedores que expuso su empresa y su trayectoria en el II Congreso de la Asociación de Emprendedores de la Comunidad de Madrid celebrado en Getafe, Madrid el 8 de octubre de 2012 :

JULIÁN JIMÉNEZ, EMPRESARIO Y FUNDADOR DE STARVINOS

Agradecer a las personas que me han traído a este congreso.

Yo también nací como un empresario muy joven, sin experiencia, con temores...Cuando uno está estudiando pasa de la acción del estudio a la acción de la empresa. Como digo yo, desde el estudio al primer negociete y del negociete pasas a la empresa.

Yo tuve unos estudios de ingeniería. Aquello cuando ya estaba a punto de acabar vi que no era lo mío y vi que el negocio estaba dentro de mi mente.

Mi familia había tenido negocios de toda la vida. Mis padres no me habían inculcado el negocio pero me habían transmitido una serie de valores que yo supe coger en aquel momento y supe valorarlos.

También tengo que decir que cuando uno empieza a crear una empresa, no todo el mundo cree en ello y ese fue mi caso. De hecho yo agradecería desde aquí a mucha gente que haya creído en mi postura, en mis acciones y en mis éxitos empresariales que al principio no cree nadie que van a llegar.

Cuando uno crea su empresa, en lo único que tiene que pensar es cuál es su concepto de negocio, que es a lo que los emprendedores nos han faltado siempre.

No tenemos claro nunca en qué vamos a ganar el dinero. A veces estamos mirando para un lado, mirando hacia otro. Tener una idea clara es saber por dónde vamos a ir y cuando sepamos por donde vamos a ir seguirlo hasta el final.

Buscar a ver si nos dan financiación, que está muy bien. Yo siempre negocio las financiaciones. Negociaba desde el principio porque como nunca me las han dado, pues yo ya directamente negociaba.

Para ellos que las han tenido yo me alegro pero uno tiene que trabajar siempre con recursos propios. Yo no tenía nada cuando empecé y tenía el apoyo de mis padres, tenía mi primera moto que la vendí y empecé mi empresa.

A partir de ahí todo ha ido rodado. Saber lo que compras y lo que gastas y no como digo yo que aquí en España que en los últimos tiempos lo que hemos tenido ha sido descontrol de nuestro gasto público. Pues lo mismo le pasa a las empresas. Si no conseguimos controlar lo que está entrando y lo que está saliendo no duramos ni dos años y yo esa experiencia la he vivido. Yo no supe controlar al principio esa operación y mi

padre tuvo la suerte de venir y volverme a poner dinero porque él sí creía en mí y volví a salir adelante, pero esa experiencia no la viven mucha gente. Y en ese primer impacto mucha gente se va abajo.

Yo os digo que tenéis cuidado. Tener cuidado siempre al principio. Los gastos tienen que ir muy bien regulados. Tener un concepto de lo que vais a cargar día a día y que con eso es con lo que se tiene que seguir avanzando mes a mes y año a año.

Uno de los grandes problemas es que creemos que nos vamos a comer el mundo y no nos vamos a comer nada. Tenemos que conseguir que la gente crea en nosotros. Yo tengo aquí que recordar que uno de los ponentes fue uno de mis primeros clientes con mi vino personalizado y yo se lo agradezco públicamente cuando en realidad todavía no había gente que creí en mí. Entonces eso nos ha dado pie a seguir haciendo cosas.

Yo creo en el espíritu empresarial y las asociaciones que lo fomentan y ayudan como hicieron conmigo. Pero lo que he buscado siempre es no un beneficio propio sino un beneficio de ilusiones que es lo que tenéis que buscar vosotros. Ahora es verdad que todo el mundo dice que esas cosas están ahora muy difíciles, siempre han estado difíciles lo que pasa es que tenemos que tener claro que vamos a salir adelante con lo que estamos haciendo y que tenemos que tener ese concepto de negocio muy claro, y lo vamos a conseguir y lo vamos a conseguir porque hay ahora mismo muchos nichos de negocios, hay muchísimas cosas por hacer, solo hay que tener imaginación. En el momento que tenéis imaginación, adelante.

Cuando montéis una empresa, ahora que sois innovadores, que sois emprendedores, buscar cosas nuevas. La gente lo que quiere son cosas nuevas. Vais a buscárselas. Buscaros un círculo social donde haya gente que tenga imaginación. Si tenéis un círculo social donde no lo hay, tenéis que salir de él. No vale, no es que voy con mis amigos de siempre, sino son innovadores y no tienen espíritu empresarial, no os vale para esta época de la vida.

Buscar amigos nuevos. Los hay. Reuniros con gente del mundo empresarial. No hace falta salir a tomar copas y a tomar vinos sino que nos reunimos con gente, hablamos de cosas de vuestra línea de acción. Escuchar, ser esponjas. Mirar por donde van las cosas. Ya no nos hace falta llegar a gurús como los que hemos tenido aquí. Gente muy preparada, con unos conceptos de empresa muy grandes. No hace falta irse a empresas tan grandes.

Hay emprendedores pequeños que están trabajando por hacer las cosas bien. Ética. Si hacéis las cosas bien desde el primer día, lo haréis siempre. Cuidar siempre a vuestros proveedores, muy importante, nunca falléis a un proveedor porque es el alma matter de vuestra empresa. No vale “ya le pagaré”, cuidado siempre con esas cosas. Los proveedores son vitales. Cuando uno habla de las acciones que uno tiene que tomar para seguir generando un cash para seguir el día a día piensa en muchísimas cosas, “voy a trapichear”... No, lo podéis hacer bien. El que es innovador y tiene ganas de hacer empresa siempre tiene algo detrás. Tiene detrás un amigo, tiene detrás a su novia, tiene detrás a sus padres. Preguntarles.

Un consejo a veces es el “seguimiento”. Yo no voy a hablar como empresa grande, yo ya llevo casi veintisiete años en el mercado y como todos hemos sufrido, lo hemos pasado muy bien. Yo sigo disfrutando de mi empresa día a día y estoy deseando bajar casi todas las mañana, “he dicho casi todas, hay algunas que no” que me gustaría otras cosas pero no puedo.

Yo hecho muchísimas horas con mi negocio pero lo que hago es disfrutar y si vosotros disfrutáis con vuestro negocio no os importará tener más tiempo para él, aparte que un emprendedor no tiene horarios, aquel que piense desde el principio que es un emprendedor y tiene horarios está muy equivocado. Tenéis que tener imagen, hoy nos hace falta muchísima imagen. Desde cuidar vuestra tarjeta, cuidar vuestros folios. Desde cuidar la imagen personal, la imagen de vuestra empresa. No olvidéis la imagen. Hoy todo se mueve por imagen. Podéis tener mucha fuerza detrás, mucho conocimiento pero tenéis que transmitirlo.

¿Yo que he conseguido en estos años? Vender vinos. Mucha gente que dice, lo del vino ya está todo hecho y hay muchísimas cosas por hacer. El vino me llevó a aprender de vino. Yo cuando empecé vendiendo vino, no sabía de vinos.

Cuando nadie pensaba en vender vino personalizado, yo vendía vino personalizado y esas anécdotas familiares que todo el mundo cuenta. Mi abuela lo primero que me decía, “hijo, no te metas al mundo del vino que todos terminan borrachos”. Eso decía mi abuela. No lo olvidare nunca el primer comentario suyo. Pero yo seguía adelante, porque a mí por entonces no me gustaba el vino pero lo vendía y ahora lo que he conseguido es que el vino me guste e incluso lo vendo. Fijaros lo que os digo.

La evolución de un emprendedor es no quedarse parado. Ahora mismo dentro de nuestra compañía, la división de vino es la mas pequeña. Empecé vendiendo vino personalizado, lo seguimos haciendo .Nosotros personalizamos una botella de vino prácticamente en veinte cuatro horas y lo ponemos en cualquier punto de España pero eso es lo que menos hacemos ahora. Pero recuerdo cuando se vendió la primera botella de vino. Todos empezamos por una primera venta.

¿Qué he hecho ahora? Empecé a crear una división de accesorios para vino. El vino en España estaba cojo. La gente no sabía servir vino, no sabía abrir una botella de vino, no sabía tener protocolo. Veías una persona coger la copa y parecía un pastor. No puede ser. Lo que nosotros hemos intentado es crear elementos para que el vino se pudiese degustar y luego catar, que ha sido la tercera acción que yo he tomado dentro de mi proyecto empresarial. He terminado creando las dos mejores sala de catas que posiblemente haya en España para la formación de vino.

De degustar he pasado a catar, a enseñar a catar, a enseñar el protocolo del vino. Es por lo que la persona que no se ha presentado es efectivamente he tenido el honor de poder invitarle que venga a uno de nuestros cursos porque me ha dicho que estaba un poquito verde en el mundo del vino. Le he dicho, no se preocupe que yo le voy a enseñar a saber de vino.

Yo me encargo ahora de enseñar sobre vino. Soy un comunicador de vino. Me he hecho experto en protocolo y ha sido la evolución de mi negocio. Yo he sido emprendedor y sigo emprendiendo todos los días cosas porque creo que todo hay que hacerlo. Hay que reinventarse. Hay que reinventarse todos los meses y lo que creíamos que estaba hecho, eso hay que ir cambiándolo.

Muy importante los equipos con los que os rodeéis. Sino tenéis equipos buenos, os va a costar muchísimo avanzar y no vale que nos quedemos con equipos que como uno lleva mucho tiempo...tenéis que salir fuera, el mismo nivel que vosotros y si vais por encima como decía María pues mejor. Tienen que estar más fuerte que vosotros. Nosotros muchas veces como empresarios y emprendedores hay momentos en los que caemos.

Caemos por la fuerza porque hay muchos problemas y hay muchas ilusiones. Hay momentos en los que caemos y tienes que tener un equipo detrás.

Yo tengo el mejor equipo del mundo. Está detrás de mí. A veces discuto, a veces nos chillamos y a veces nos divertimos pero tengo el mejor equipo del mundo y vosotros tenéis que pensar que tenéis el mejor equipo del mundo. Si tenéis el mejor equipo del mundo, cualquier proyecto que vosotros creéis va a salir adelante.

Otra cosa que no debéis de olvidar. A quien le vais a vender vuestro producto. Hay muchísimas gente que tienen muchísimas ideas, se pasa mucho tiempo creando su idea y luego no saben a quién les van a vender su producto.

Intentar siempre saber cual es vuestro hueco en el mercado. Al principio no tenéis competencia de nada. Sois vosotros solos. La competencia llegara después cuando estéis asentados. Ahora todo el mercado es vuestro. Cuando yo empecé cualquier persona que me comprara una botella de vino personalizaba, para mí era un mundo. Y si ya me compraba una caja, aquello era como para irse a tomar una caña con los amigos. Nosotros hemos llegado a vender prácticamente hasta diez mil cajas de vino al año.

Insisto, marcaros una meta y seguirla. Controlar vuestra imagen, controlar vuestros gastos y controlar vuestro personal. No estéis nunca por encima de vuestras posibilidades y no queráis impresionar a nadie. Cuando uno emprende deber ser modesto en todo. Desde el coche hasta lo que va a gastar en publicidad y cuando ya vaya avanzando es cuando va a tener que ir subiendo ese nivel. Yo os puedo decir que nosotros empezamos con cursos de cata. Venían tres señores y les hacíamos un curso de cata. Venían seis y se lo hacíamos. Ahora tenemos salas de catas y damos cursos los martes, los jueves y los sábados y estamos al ochenta por ciento.

Efectivamente hay crisis, pero hay una crisis de valores, hay una crisis de identidad y hay una crisis de tener tanta información y no llegar a saber donde esta esa información.

Nosotros hemos conseguido que el público sepa donde hay un sitio donde puedas hacer cursos y donde te van a enseñar de vinos. Es lo mismo con lo que tenéis que hacer con vuestros negocios. Tenéis que conseguir que vuestro público objetivo sepa lo que les dais si no no existís ninguno. Es como Teruel, existe o no existe. Si no sabéis decirle a la gente donde estáis, no existís.

Otra de las cosas y metas que tenéis que buscar es fidelidad a vuestro público. No tendréis nunca un emprendimiento, un negocio de futuro sino conseguís fidelizar al público.

Primero vais a captarlo, luego vais a mantenerlo y luego vais a fidelizarlo. En esas tres fases tenéis que estar siempre arriba. No vale, ya he hecho el cliente y ya está hecho todo. No luego hay que mantenerlo que es lo más difícil. Lo más difícil es mantener a un cliente.

Coger a un cliente lo podéis coger en vuestras empresas. Mañana hace uno tubos verdes y seguro que hay alguien que le hace falta un tubo verde pero por cuánto tiempo le va hacer falta el tubo verde.

Estar un poco con la sociedad. No os dejéis influir por los políticos. No podéis tener tendencias políticas. Yo cuando empecé en la empresa no sabía ni lo que era la política, ni que gobierno estaba y que gobierno no

estaba. Yo solo sabía que tenía que salir adelante y nadie os va a ayudar. Ni los políticos, ni los bancos y la administraciones un poquito, porque en el emprendedor ha creído muy poca gente. Ahora parece que se cree un poco más.

Intentar que crean en vosotros y cuando crean en vosotros es cuando vosotros podréis elegir. Hasta entonces no podréis exigir nada. Vais a ser un número más.

Intentar a todas estas personas que yo os comento que sean vuestros aliados no vuestros enemigos. El problema es que a veces vemos lo que tenemos enfrente como un enemigo. Tienen que ser vuestros aliados. Es como vuestros clientes. Vuestros clientes tienen que ser siempre vuestros aliados, nunca vuestros enemigos. Si un cliente pide blanco, intentar llegar al blanco aunque creáis que es imposible, pero intentar llegar porque si él pide, él sabe que puede existir.

Hoy estamos en una crisis de valores de precio. Todo es bajar, bajar, bajar, pero tenéis que tener algo detrás. Ese bajar de precio, ese ajustar el presupuesto os tiene que dar a vosotros una segunda oportunidad porque podréis bajar la primera vez si ya está hecha la operación y luego no me va a volver a comprar, no, tenéis que tener algo detrás. Ese detrás puede ser vuestro carisma, vuestro producto y puede ser vuestra empresa.

Por eso os digo que si seguís luchando, emprender es lo que vais a conseguir. emprender acciones nuevas. No penséis que la sociedad la vais a cambiar. Como decía Ignacio, os necesitamos a todos. Claro que os necesitamos pero os necesitáis a vosotros mismo, porque hay gente que lo está pasando mal. Gente ha salido de empresas con mucho conocimiento pero que es muy difícil ser emprendedor.

No hay un conocimiento empresarial. Si queréis ser vosotros emprendedores, el emprendedor tiene que crear cosas buenas. Siempre mejorar lo que hay pero intentar mejorar las cosas de una manera que se vea. Podéis hacer motos nuevas pero si las motos no llevan las ruedas redondas os va a ser más difíciles, si las motos no llevan un manillar sino una palanca. Por ahí vais caminando.

Pues aquí nos está pasando lo mismo. Qué vinos están en el mercado, qué vinos están triunfando. Aquellos que tienen marcas difíciles, aquellos que tienen marcas en latín, aquellos que llevan botellas diferentes. Eso es lo que estamos buscando. Me dicen que ya acabe. Yo os quería enseñar un poco de cata de vinos. Aquí el que quiera aprender un poco de catas de vino que se lo diga al moderador.

Formaros, es muy importante que estéis formados. No podéis montar una empresa sin tener conocimiento. Yo entré con muchos conocimientos de muchos conceptos pero de empresa muy poco. Yo he ido aprendiendo rodeándome de gente que sabía más que yo. Eso es lo que yo os animo y que estoy seguro que de aquí el ochenta por ciento que emprenda algo va a salir adelante, de acuerdo.

Gracias.



Para reflexionar....

Einstein decía “La creatividad nace de la angustia como el día nace de la noche. Es en la crisis donde nace la Inventiva, los descubrimientos y las grandes estrategias”

Resumen

En esta unidad hemos llevado a cabo un ejercicio de análisis del emprendimiento en España y cuales son los parámetros de esta actividad en nuestro país. Es importante que seáis conscientes de la dificultad de crear un negocio no solo por las circunstancias actuales (que también) sino que siempre ha existido ese componente particular en nuestro país, precisamente por una cierta falta de cultura emprendedora.

Igualmente hemos querido ilustrar los datos con la realidad de un empresario que ha montado una empresa hace ya 20 años, que empezó siendo un microempresario que “simplemente” vendía vino y que a día de hoy sigue trabajando en ella, innovando, aprendiendo, creciendo, formándose... una experiencia emprendedora real que nos permite adquirir una visión mas optimista que la que los datos actuales nos da.

