Office

Microsoft

La Guía del Nuevo Emprendedor

"Cuando buscamos un tesoro

nos damos cuenta de que el camino es el propio tesoro"
Paulo Coelho

© 2014 Microsoft Ibérica, S.R.L.

Índice

Prólogo

Vivir de tus ideas

Los primeros pasos

Las personas y las personas jurídicas

Nada es gratis

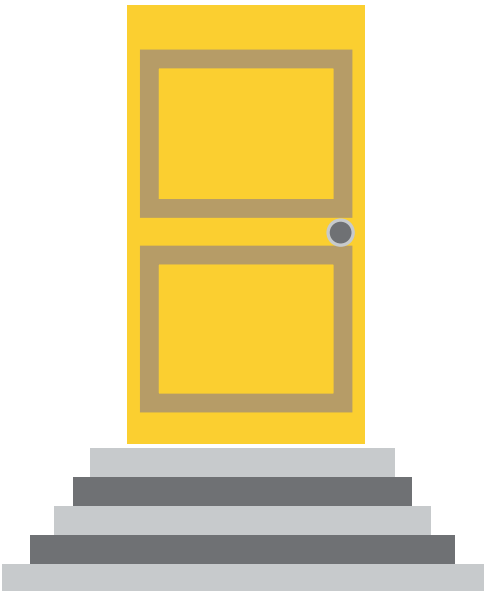
Los siguientes pasos

Empresas, networks y tele-empresarios

Trabajar mejor para vivir mejor

El consejo de nuestras empresas

Gracias a todos



Prólogo

Puede haber ayudas, cursos y subvenciones.

Puede jugar un papel importante la suerte, aunque ese papel jamás empujará tanto como lo hace la pasión y el esfuerzo.

Pueden escribirse cientos de libros y uno puede consultar miles de planes de negocio y estudios de mercado.

Y también hay tecnología -de eso sabemos un poco- que puede hacer que las cosas sean algo más sencillas...

Pero lo mejor que puede tener a su lado un emprendedor para confiar en su éxito es algo aún más valioso que la suma de todo lo anterior: la palabra de otro emprendedor.

En la **Guía del Nuevo Emprendedor** hemos recogido la palabra de un centenar de esos emprendedores que ya se la han jugado, y siguen en pie.

Les llamamos **valientes**, porque lo más atrevido de emprender no es decidir un día dar el primer paso sino el coraje de seguir dando uno más cada día, y seguir luchando por una idea y un proyecto desde que te levantas hasta que te acuestas -agotado, pero feliz-.

Y les llamamos **generosos**.

Porque se han volcado en regalarnos su tiempo, que es oro, y una colección de experiencias y consejos cuyo valor va más allá del metal más preciado.

Gracias a todos ellos ahora tienes ante tus ojos un documento que te ayudará a andar ese camino, esa carrera de fondo que es montar tu propia empresa y vivir de tus propias ideas.

Un día esta empresa también fue el sueño de unos emprendedores. Y desde entonces hemos querido seguir siéndolo, aunque ahora seamos unos cuantos más...

Considera esta **Guía del Nuevo Emprendedor** como un mensaje de que todo empieza en algún momento, y que todo lo que viene después es posible.

Solo depende de ti. Y no estás solo ni sola para conseguirlo.

De modo que allá... **¡VAMOS!**

Y en lo que podamos ayudarte, ya sabes dónde encontrarnos ;)

María Garaña
Presidenta de Microsoft Ibérica

Vivir de tus ideas

"Si quieres vivir de tus ideas necesitas altas dosis de motivación, pasión y sacrificio". Juan José, fundador de **Alma Natura**, nos regala en esta frase la gran diferencia entre ser un trabajador autónomo, que es aquel que vive con su trabajo independiente, y ser un emprendedor: "vivir de tus ideas".

Idea. Es la palabra que más se repite entre las participaciones que han ayudado a construir esta Guía.

Y casi automáticamente, esa palabra va unida a otros dos conceptos imprescindibles para hacer que una idea salga adelante: sacrificio e ilusión.

"Un hombre con una idea nueva es un loco hasta que la idea triunfa"
Mark Twain

El sacrificio es algo que te acompañará, en forma de un trabajo y esfuerzo casi sobrehumanos, hasta convertirse en la "coletilla" de todas tus conversaciones. Eso ya lo sabes y, seguro, estás preparado o preparada para ello.

Pero ese sacrificio empieza, en forma de elección, desde el mismo momento en que tienes tu idea. Porque, por más que pueda doler, ese es el mejor momento para sacrificar cualquier idea que no tenga las mejores bazas para construir tu futuro alrededor de ella.

Emprender es, en gran medida, elegir. Y elegir no es fácil.

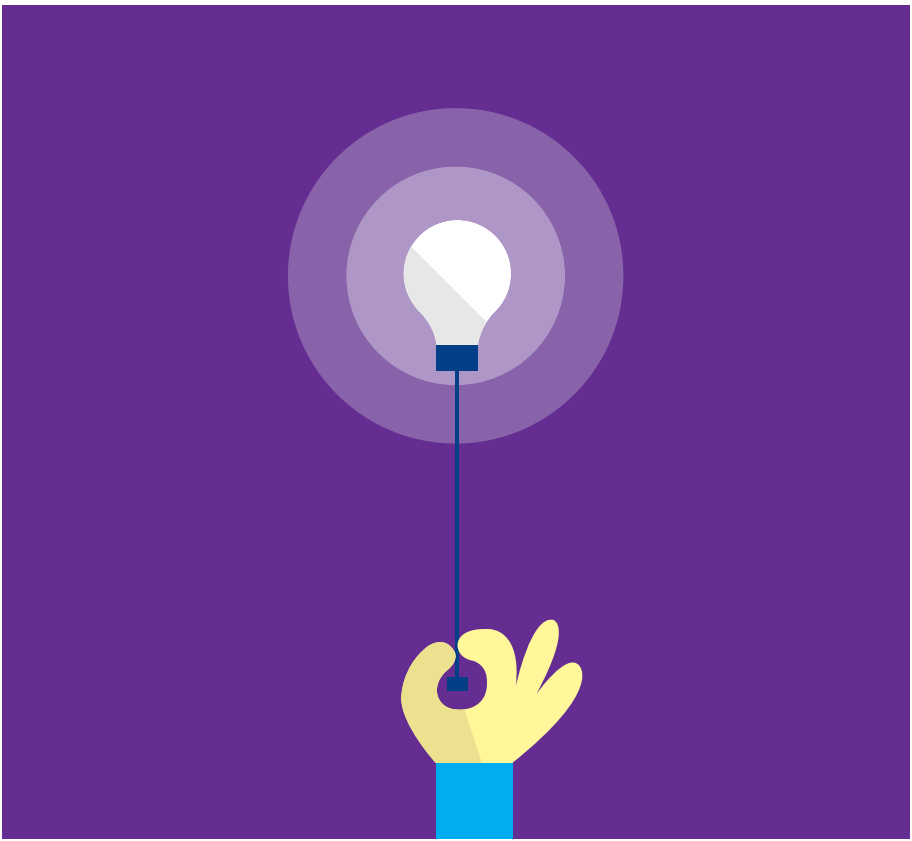
Si de verdad quieres que tu empresa salga adelante, lo primero que tienes que hacer es someter tu idea de negocio a un "interrogatorio" que, como en las películas de espías, demuestre que esa idea está preparada para soportar todo lo que va a ocurrir cuando esté en marcha. ¿De verdad es una idea comprensible? ¿De verdad habrá un mercado dispuesto a pagar por ella? ¿De verdad se puede llevar a cabo con el

dinero que puedes invertir? ¿De verdad será única, difícil de copiar? ¿De verdad tienes una buena idea entre manos...?

La Reciclería de Paqui y Alejandro nació "de las ganas de crear algo nuevo, distinto, único y aportar algo al reciclaje". Cristina lanzó el espacio formativo en radio y blog **Creadores por el Mundo** "para diferenciarme del resto de formadores". En la empresa de Miquel, **Acrosnet**, vieron ya en 2003 la oportunidad de lo que hoy es cotidiano, el "cloud computing": su backup online "nació así, una forma sencilla de realizar copias de seguridad de los PCs". Y la idea con la que Juan Luis creó **GamificaKouching** fue, precisamente, la de ayudar a otros emprendedores a potenciar y atreverse con sus propias ideas de negocio.

Creer en las ideas que tienes, reforzar tu capacidad para amoldarlas a un plan realmente viable o, incluso, desestimarlas para dedicar todo tu esfuerzo a tener una nueva idea mejor, es la base de tu éxito.

A partir de ahí, cargarte de ilusión es lo que te dará la energía necesaria para formarte en lo que necesites, encontrar recursos, atraer colaboradores, convencer a clientes, y trabajar duro para hacer realidad ese sueño: **vivir de tus propias ideas**.



Q-ener

Arquitectura Bioclimática
Año de creación 2011

¿Cuál es vuestra actividad?

Somos una oficina de arquitectura especializada en arquitectura bioclimática y de bajo consumo, y nos dedicamos principalmente a la actualización y mejora de edificios existentes, sobre todo viviendas y pequeño terciario, aunque hacemos también otros tipos de proyectos.

¿Qué diferencia vuestro producto o servicio?

Proyectamos y dirigimos obras de puesta al día, reforma y rehabilitación, con el objetivo prioritario de mejorar la calidad de uso y la calidad ambiental interior y exterior de los espacios. Planteamos nuestros proyectos en base a tres claves muy enlazadas entre sí: Diseño + Eficiencia Energética + Domótica. También proyectamos edificios nuevos de bajo consumo energético y ecoeficientes, especialmente viviendas, y siempre poniendo el acento en estas mismas premisas básicas para cualquier edificio del siglo XXI.

¿Con qué inversiones cuenta la empresa?

En nuestro caso, los fondos son propios. El origen de la empresa está en un estudio de arquitectura que ya funcionaba. Esto ha permitido plantear una mutación progresiva y sostenida por fondos propios.

Tres recomendaciones para futuros emprendedores.

La idea de negocio tiene que estar muy clara. Tiene que ser fácil de transmitir y fácil de entender.

Es fundamental ser proactivos. Hay que ir a buscar al cliente y mantenerse con él hasta que éste decide comprar. Para ello hay que ofrecer contenidos diferentes a través de cada canal.

Hay que dar una importancia central al marketing y la comunicación. Si no se nos conoce no servimos de nada. Hay que trabajar para que nuestra marca se asocie a valores positivos y comprometidos con un mundo mejor.

¿Qué herramientas tecnológicas utilizas en tu empresa y recomendarías a otros emprendedores?

Trabajamos sobre entorno Windows y nos apoyamos en gran medida en software de diseño asistido de tecnología BIM, que nos permite ir volcando de manera centralizada, desde el principio hasta el final del proceso, toda la información gráfica y técnica que vamos generando en un único modelo tridimensional digital (una especie de maqueta virtual). Siempre hemos utilizado Microsoft Office como paquete ofimático; destacaría el uso creciente que hacemos de OneNote para gestionar notas y borradores, organizar capturas, desarrollar ideas y compartirlas, etc. Facilita la colaboración, la gestión de cambios y modificaciones, y permite disponer en cualquier fase del proyecto de planos, representaciones 3D, mediciones, etc. de manera inmediata.

¿Cómo podemos ayudar?
OneNote para crear un proyecto común.

Más que un bloc de notas portátil. Aprovechad cada idea que os surja. Tendréis en un mismo lugar notas (OneNote convierte tus notas a mano en texto), links, bocetos, vídeos... Y al guardar automáticamente, podréis dedicar todo vuestro tiempo a reunir y editar información para desarrollar vuestra gran idea de negocio.

No te vuelvas a perder. Apunta en tu cuaderno de notas cómo llegar al sitio donde has quedado. Y llega con tus notas siempre a punto usando OneNote Mobile en Windows Phone, iPhone, iPad y teléfonos Android, o con cualquier explorador.

Añade, apunta, recuerda. Podéis grabar vuestras reuniones (audio y/o vídeo) y añadirlas a las notas. También apuntar correcciones o sugerencias y que vayan siempre contigo.

Añade etiquetas. Añade tareas pendientes, preguntas o tareas de Outlook que se sincronizan con vuestro correo y calendario. Y localízalas rápidamente a través de las etiquetas.

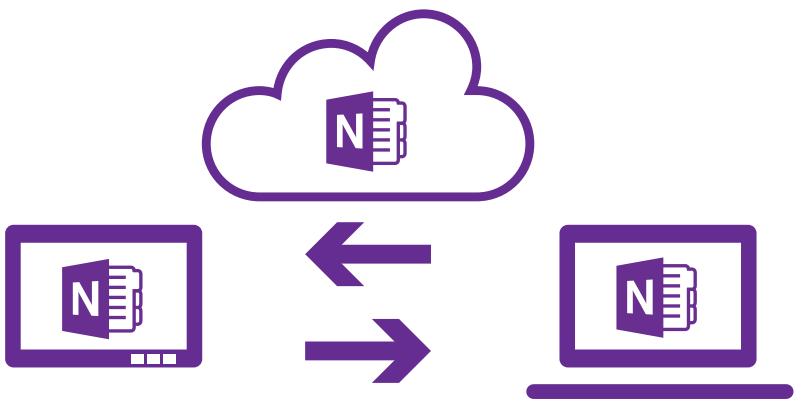
Organizar y Buscar. Organiza todas las notas creando categorías y subcategorías. Busca fácilmente cualquier elemento que hayas capturado: palabra en una imagen o el título de un archivo.

Comparte. Con OneNote puedes compartir tus notas con quien quieras. Simplemente con un e-mail, o con un link en SharePoint, etc. Podrás decidir si leen o editan tus notas, y colaborar simultáneamente en tiempo real. Además con OneNote es fácil guardar los archivos en una cuenta de OneDrive o en el sitio de tu empresa. Desde allí podréis ver,

editar, sincronizar y compartir todo, más fácil.

Donde quieras. Ahora con cualquier aplicación Microsoft Office (incluido OneNote) puedes acceder en cualquier dispositivo, aunque no tengas descargada la aplicación. Más compatibilidad, imposible.

Si quieres saber más sobre cómo optimizar OneNote en tu empresa, visita www.office.microsoft.com



Office

Los primeros pasos

Cuando hablamos de abrir una empresa, de emprender, solemos utilizar el verbo "lanzarse". Y tiene sentido, porque recoge con claridad todo el coraje que hay detrás de esa decisión.

Sin embargo "lanzarse" no tiene por qué ser sinónimo de "saltar al vacío". No debería serlo, salvo que quieras asegurarte un buen descalabro...

Por eso es importante seguir una lista de tareas que puede ayudarte a lanzar la empresa con más seguridad y que **Rocío**, tras aplicarla en el lanzamiento de su propio negocio, nos resume como "hay que ser valiente, pensar bien lo que quieres montar, y mucha suerte".

Repasemos esa lista:

1. Empieza por escribir tu idea en un folio. Lo que podríamos llamar el **QUÉ**. Por muy clara que la tengas en tu cabeza, te ayudará mucho en este primer momento y en el futuro tenerla igual de clara por escrito. Y ten ese folio siempre a mano, porque ahí está el origen y la razón de todo lo que decidirás después.

Es lo que Jesús llama "mantener tu propia línea", y que le ayudó a dar personalidad única a su local de hostelería **La Escarchá**.

2. Estudia la ubicación, el **DÓNDE**. Y no olvides informarte de las condiciones y las licencias que serán necesarias para abrir el local dependiendo de la actividad que vayas a desarrollar.

Hoy, la tecnología nos permite una ubicuidad que incluso para algunas actividades hace prescindible contar con un local físico.

Aun así, se trate de una oficina, un taller, una fábrica, una tienda o un rincón de tu propia casa, la ubicación debe tener utilidad, tanto por el domicilio como por la zona:

Salvadora abrió **Mundo Bebé** porque en la población "no había ninguna tienda de ropa infantil y puericultura"; Rafael creó **Oro del Desierto** en el desierto de Tabernas porque allí podía producir un "aceite de máxima calidad en una zona menos conocida" y combinarlo con el turismo rural. Un motivo similar al de **La Alpujarra al Descubierto**, sistema de reservas de alojamientos rurales en un destino que carecía de ese servicio.

3. Define tu mercado: **QUIÉN** va a ser tu cliente potencial, aquellas personas o empresas a quienes tu idea facilitará o mejorará la vida.

Y también **QUIÉN** va a ser tu equipo de proveedores y colaboradores, que garantizarán que el producto o servicio que ofreces cumpla en tiempo, precio y calidad las expectativas de los clientes.

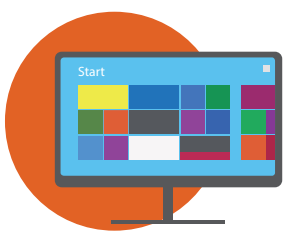
"Lo último que uno sabe es por dónde empezar"
Blaise Pascal

4. Haz un primer análisis del **CUÁNTO**: las previsiones de dimensión del negocio, en las que se recomienda siempre hacer una reflexión con diferentes escenarios: optimista, realista y pesimista.

Una previsión en la que es importante marcar, como apunta Nicolás el fundador de la red social **Geokeda**, "objetivos precisos y medibles".

5. Y no te olvides del **CÓMO**, es decir los recursos necesarios para que la empresa funcione.

Aquí se recomienda hacerlo con vistas a 6 meses o un año. Como bien aprendió Pepa al lanzar **exYge Consultores**, "disponer de un fondo económico para aguantar el primer año sin beneficios y, además, tener preparado un Plan B...".



Llegados a este punto, estarás en condiciones de acometer ya el **Plan de Empresa** completo, en el que desarrollarás con profundidad todos los apartados necesarios para arrancar la actividad con "buen pie".

Un denominador común a casi todos los emprendedores que han participado en esta Guía es la recomendación de tener un apoyo serio y amplio de conocimiento e información, a través de organismos públicos de ayuda al emprendimiento, consultores especializados, y el intercambio de experiencias y "trucos" con otros empresarios.

Asesoramiento práctico al que conviene añadir los estudios necesarios para controlar, además de tu actividad, unos conocimientos mínimos como empresario. Formación presencial u online, que te permite gestionar tus tiempos de forma personalizada, y asistencia a unas cuantas charlas, grupos, conferencias y jornadas donde puedas compartir ideas con otros emprendedores.

Artichokes
Creatividad y Comunicación
Año de creación 2013

¿Dónde y cómo surgió vuestra idea?
Nace en Madrid, y la idea surge al comprobar que las empresas estaban demandando un modelo de comunicación más eficaz que el ofrecido por sus agencias de publicidad, tanto en rapidez como en conocimiento de diferentes formatos y también en costes.

¿A qué os dedicáis?
Artichokes es un equipo de profesionales con larga experiencia, que aporta creatividad y estrategia para la comunicación táctica de las empresas (marketing, contenidos, formación, publicidad, diseño, vídeos...).

¿Cómo es la estructura de vuestra compañía?
Todos los miembros tienen un perfil creativo y de gestión. Los pilares de la estructura son: un área de visualización (diseño, dirección de arte y producción gráfica), un área de redacción (guionización, copywriting y redacción de contenidos), y un área de estrategia (planificación de campañas multimedia, consultoría estratégica y desarrollo de negocio). No existe una jerarquía funcional sino táctica, que se decide casi automáticamente en base a las necesidades de cada proyecto, según requiera un mayor peso de uno de los pilares.

¿Cuáles han sido las mayores dificultades que habéis tenido?
La gestión del tiempo. Hacerlo todo entre nosotros conllevó un esfuerzo importante de separación de las tareas (planificación, ejecución, prospección, gestión...). Nos valemos de herramientas que ahorran tiempo, pero el mayor trabajo ha estado en adoptar una disciplina rigurosa de dedicaciones. Organizar lo que es urgente con lo que es importante, porque todo hay que hacerlo bien.

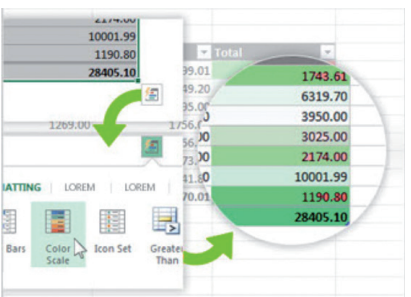
¿Con qué ayudas contasteis y cómo las conseguisteis?
Hablando con otros emprendedores, y también con personas que emprendieron en otras épocas y tuvieron éxito. No hemos tenido financiación externa, lo cual es un freno para hacer las cosas más rápido pero también es una forma de obligarte a dar cada paso con mucha más seguridad. Lo que hacemos sale de lo que ganamos. Sí que hemos contado con la confianza de los clientes de nuestra anterior experiencia, que apostaron por el proyecto y nos apoyaron encargándonos más trabajo (esa es la mejor ayuda).

¿Qué herramientas tecnológicas utilizáis en la empresa?
Excel y Office como base de toda la gestión y las comunicaciones entre nosotros y los clientes. PowerPoint como herramienta de presentación de ideas. SmartPhone y tablet imprescindibles para estar en contacto siempre. Y el uso combinado de lo anterior con otros programas y aplicaciones para la parte visual, edición de vídeo, etc.

¿Cómo podemos ayudar?
Excel para no perderte.

No pierdas tiempo. Al lanzar tu empresa vas a tener que manejar mucha información, datos, planificaciones, cálculos entre diferentes parámetros... El nuevo Excel incorpora nuevas funciones para ayudarte con el diseño de tus tablas y para ahorrar tiempo, como el relleno rápido. Excel va aprendiendo de ti, sin fórmulas ni macros.

Puedes añadir automáticamente una escala de colores según el resultado de tus datos, para tener a simple vista una interpretación más rápida y precisa.

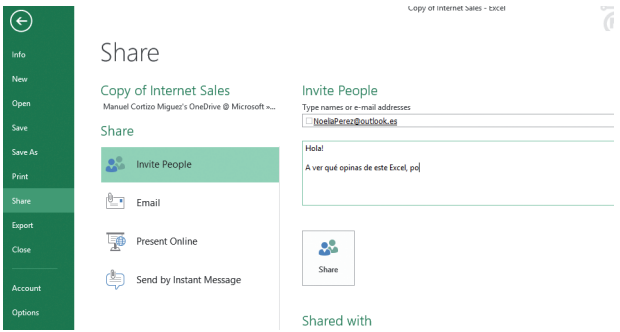


Con la herramienta análisis rápido conviertes datos en un gráfico o tabla en dos pasos o menos. Puedes ver una vista previa de los datos con formato condicional, mini-gráficos o gráficos, y que tu elección se mantenga con solo un clic.

Las plantillas realizan la mayoría del trabajo de diseño y configuración por ti. Al abrir Excel, verás plantillas para presupuestos, calendarios, formularios, informes. etc.

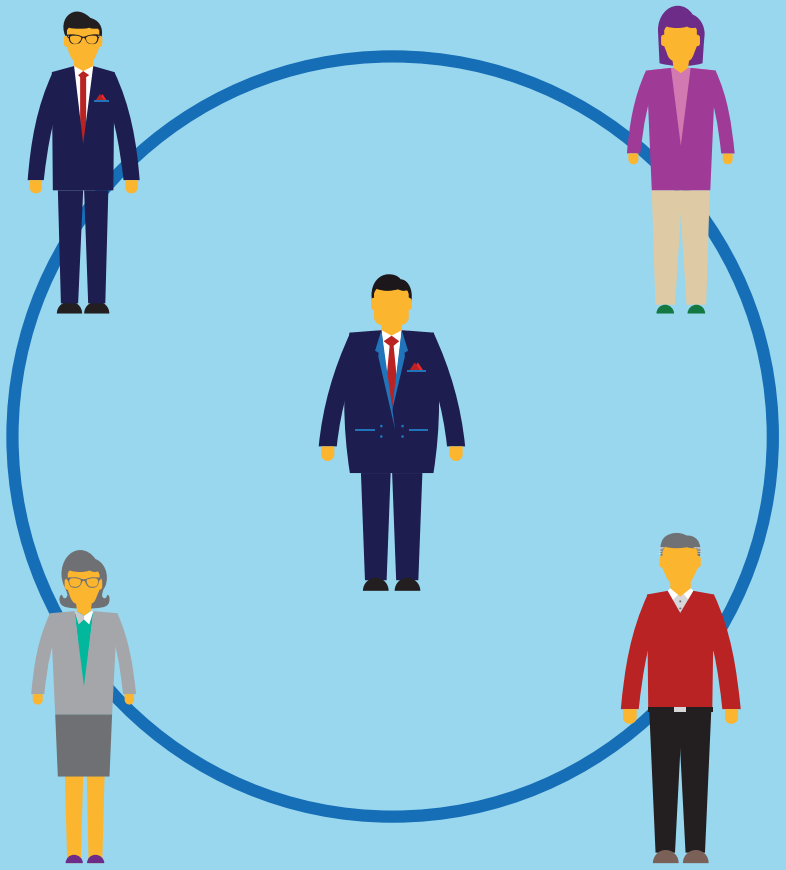
También podrás editar tus hojas de cálculo desde cualquier lugar y dispositivo, después de una reunión o antes de una presentación, para tener los números siempre actualizados.

Comparte, enseña e interactúa más fácilmente. Desde OneDrive o SharePoint. En redes sociales o,también, presentando en línea en tiempo real con otras personas, compartiendo pantalla e incluso permitiendo que sean ellas quienes tomen el control del libro.



Si quieres saber más sobre cómo optimizar Excel en tu empresa, visita www.office.microsoft.com

Office



Las personas y las personas jurídicas

"Las personas no viven juntas porque sí, sino para acometer juntas grandes empresas"
José Ortega y Gasset

Habrás escuchado decir a grandes empresarios que la clave del éxito está en no temer rodearse de profesionales que son mejores que uno mismo.

Sí, seguramente ya has comprobado que, temores aparte, cuando uno empieza no suele tener la chequera tan abultada como los grandes empresarios. Pero dejando ese "pequeño" detalle a un lado, el hecho es que ahora vas a tener que afrontar muchas más funciones de las que te imaginabas, y un poco de ayuda te iría muy bien...

"Soy profesora, comercial, gerente, coordinadora de cursos, administrativa, contable, limpiadora, etc., a tiempo completo mañana y tarde", apunta Raquel de **THE CLOUD**.

Cristina creó **Óptica Plaza** y no lo tiene más fácil: "Mi empresa es

muy pequeña, solo la integro yo, así que yo soy Óptica Plaza".

Mujeres y hombres "orquesta", como dice Jordi desde **Cow Know**.

Paul Valéry, escritor, poeta, ensayista y filósofo –como ves, también un profesional "multi-función"...- advirtió que "un hombre solo siempre está en mala compañía".

Llevado a nuestros emprendedores, en palabras de Patricia y Andrey, fundadores de **Mi Refugio Infantil**, es esencial "encontrar personas que cuenten con la misma ilusión por el proyecto que los promotores".

El equipo, las personas que te van a acompañar en tu emprendimiento, son tan importantes como la idea. Porque son el combustible para que esa idea funcione.

Si quieres que tu empresa sea la mejor, ¿Cómo lograr reunir a los mejores en torno a ella?

La buena noticia es que, a la hora de convencer a alguien, el dinero no tiene por qué ser la única moneda: si eres capaz de transmitir la seguridad que tú mismo tienes en tu idea de negocio, es muy posible que atraigas hacia él a buenos profesionales más dispuestos a apostar por el potencial de la empresa que a exigir unas condiciones económicas alejadas de tu presupuesto.

Así puedes conseguir armar, como la tecnológica **NIS**, una "estructura de red colaborativa en la que cada uno juega el rol para el cual tiene más talento".

O que tu empresa sea, como **DENIMOS**, "el fruto de una sinergia".

Y a veces, para que ese compromiso sea mutuo y firme, deberás tomar la decisión de compartir la empresa con socios cuya especialidad o aptitudes cubran las carencias que puedas tener tú, garantizando así la buena marcha del negocio –y que tú puedas concentrarte en lo que mejor sabes hacer-.

Esa decisión se traduce en la forma legal que tendrá tu empresa: la buena elección de las personas afecta a la buena elección de la persona jurídica.

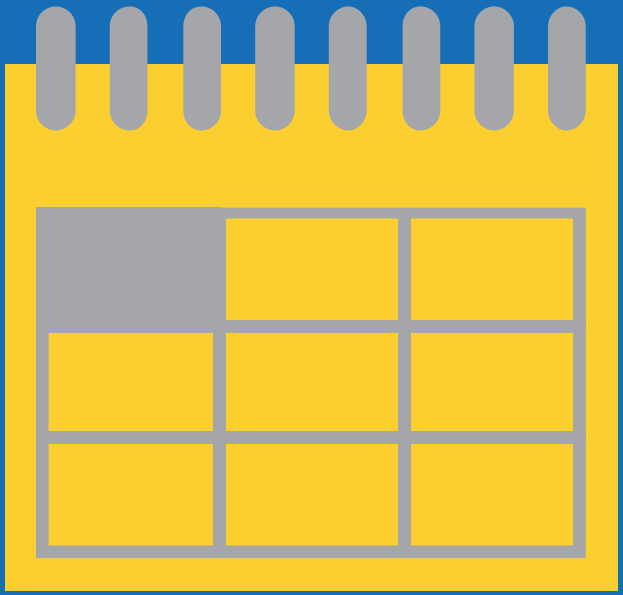
Cada persona jurídica tiene características que la hacen más o menos adecuada a tu planteamiento de empresa: el tipo de actividad, el número de socios y sus aportaciones de capital o de trabajo, las necesidades económicas que la empresa vaya a tener,

la responsabilidad que asumen los promotores, la dimensión del negocio, o los aspectos fiscales.

Por lo tanto, es importante que te asesores bien sobre los pros y contras de cada forma, y cuál se adapta mejor a tu idea.

Podrá ser como Empresario Individual, Comunidad de Bienes, una Sociedad Civil, Limitada, Anónima, Laboral, Limitada Nueva Empresa, Cooperativa, Colectiva o Comanditaria...

Sea como sea, será vuestra empresa.



Scada3D Solutions
Diseño y Modelado 3D
Año de creación 2013

¿Cuál es la actividad de vuestra empresa?
Nos dedicamos al diseño y modelado 3D de cualquier tipo de instalación industrial, así como el modelado de elementos individuales, infografía y otros proyectos. Otro de nuestros servicios es la adaptación de los modelos 3D a los sistemas de telecontrol, ya que podemos seleccionar las partes de las instalaciones que queremos mostrar (ya sean partes vistas o enterradas de las instalaciones).

¿Cómo surgió la idea y que ventajas aporta?
Cuando nos conocimos realizando las prácticas de Fin de Carrera observamos que es necesario, tanto para los operarios como para los técnicos, poder visualizar las instalaciones para comprenderlas mejor y conocerlas antes de visitarlas, y así poder realizar mejor su trabajo.

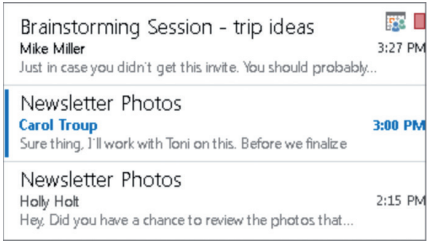
¿Cuáles han sido las mayores dificultades al emprender?
Realmente nuestro crecimiento ha sido muy rápido y no hemos encontrado grandes inconvenientes para la puesta en marcha, salvo el tema burocrático y el financiero. Con mucha ilusión y trabajo hemos participado en varios concursos, en los cuales hemos resultado premiados.

Además hemos tenido una subvención para comprar material informático. Aunque no hemos necesitado una inversión inicial importante, los gastos mensuales una vez constituidos son importantes. Es complicado encontrar ayudas, y más difícil aún que lleguen en el momento en que son necesarias.

¿Qué herramientas utilizáis habitualmente?

En el día a día usamos servicios de Microsoft Office para las diferentes tareas de nuestra empresa: Outlook, Excel y Word. Además utilizamos varios servicios en la nube, así como un servidor en la nube propio de nuestra empresa, programas de diseño 2D y 3D, técnicas de realidad aumentada, etc.

¿Cómo podemos ayudar?
Unidos por el Outlook.

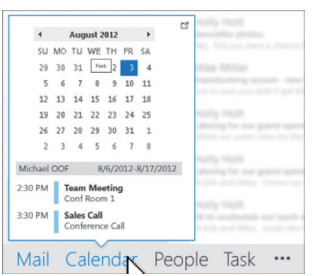


Prioriza. Con el nuevo Outlook puedes hacer una lectura rápida del cuerpo del mensaje, y elegir a quién responderás primero.

Ahora, puedes responder desde la misma ventana de leer mensaje, para que no te quite tiempo de lo primordial, organizar tu empresa. Además puedes abrir una conversación de Lync para iniciar un chat en tiempo real. Como nos cuenta Juan: "El paquete Office es imprescindible, pero sobre todo Outlook con Exchange Online, básico para trabajar organizadamente... Imprescindible para mí".

Marca, selecciona, organiza. Ahora puedes elegir entre Todo y Sin leer, para centrarte en lo que busques de manera rápida y cómoda. Podrás etiquetar, eliminar, y marcar mensajes como leídos o no leídos con un clic.

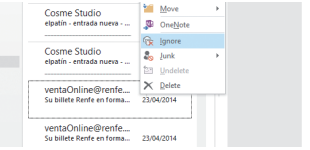
Todo de un vistazo. Todo en el mismo lugar: correo, calendarios, personas o tareas. Además puedes echar un vistazo rápido a tu calendario y ver las reuniones que tienes a continuación. Tan sencillo como pasar el ratón.



Controla y gestiona de una forma más eficiente. Por ejemplo el calendario de tus compañeros. Con Outlook puedes ver cuántas reuniones tienen y establecer una reunión sin equivocarte.

Comunicación. Las tarjetas personales que están disponibles y sincronizadas con Outlook recopilan todos los detalles. Desde el teléfono y el correo, hasta poder organizar reuniones, llamar o mandar un mensaje.

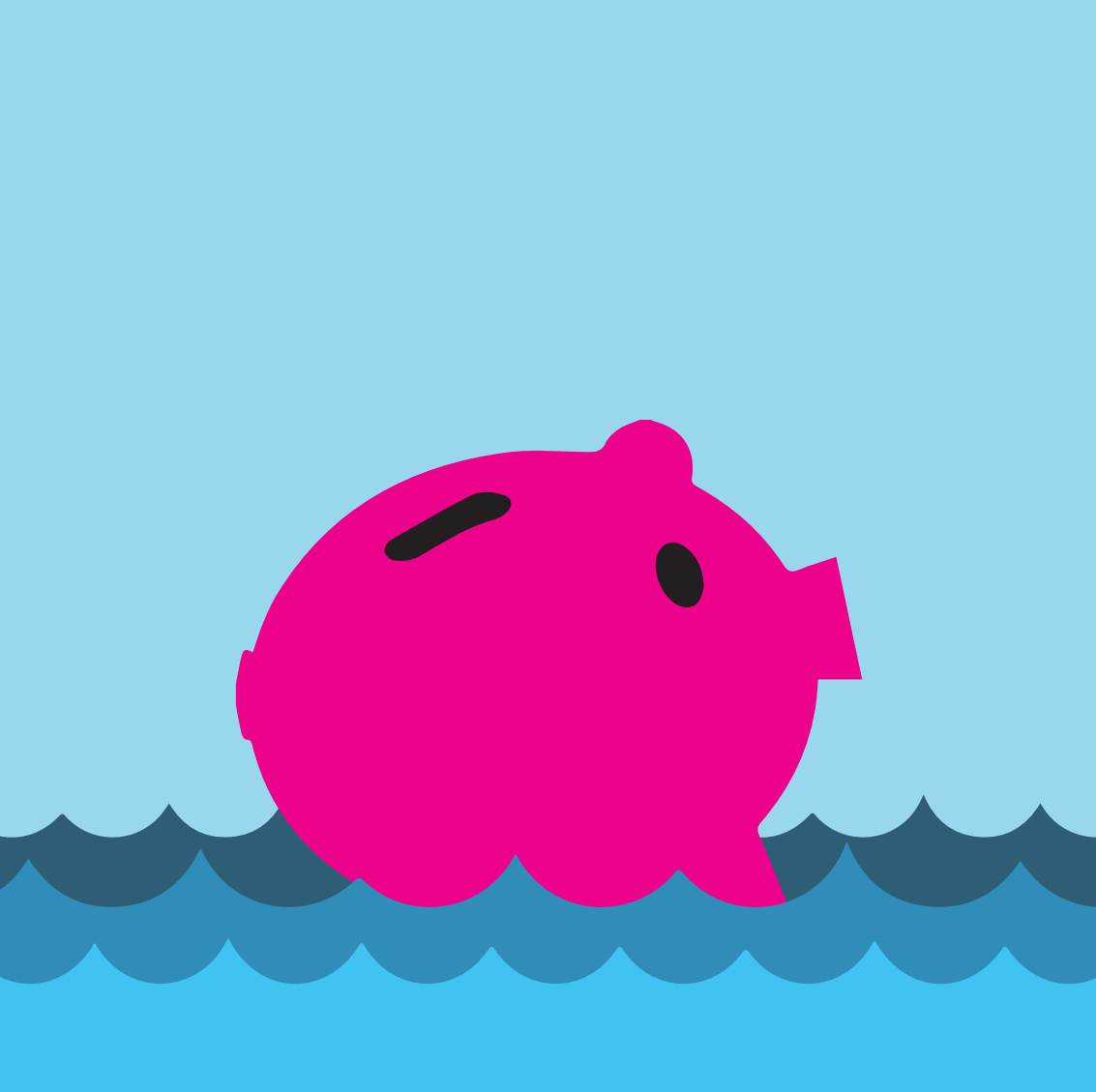
No pierdas el tiempo. ¿Cansado de las típicas conversaciones por e-mail que nada tienen que ver contigo? Con "ignore", una de las funciones del nuevo Outlook, te podrás olvidar de ellas.



Accesibilidad sin límites. Como nos comenta Juan Luis de Orange 3, "con Outlook puedo responder y leer mis e-mails desde cualquier lado, incluso desde mitad del campo". Y con cualquier dispositivo móvil.

Si quieres saber más sobre cómo optimizar Outlook en tu empresa, visita www.office.microsoft.com

Office



Nada es gratis

Dinero... ¡Qué maravilloso sería el mundo si no hiciera falta para tantas cosas! Y cuántas cosas se podrían hacer si no hiciera falta "pasar por caja" para ponerlas en marcha...

Escuchamos a empresarios de éxito que lo importante es hacer un buen trabajo y defender con tesón una buena idea.

Y puede ser verdad que el dinero, como dicen, llegue después. Pero cuando Ana María lanzó su empresa de moda **El Alfeñique Rojo**, un lugar donde "creamos sueños", tuvo la sensación de que los gurús se habían olvidado del antes: "Para empezar hace falta dinero; en mis años de estudio no nos dijeron que nada era fácil, que todo costaba (...) pero aquí estamos".

A la hora de la verdad, acceder a financiación es el gran reto del emprendimiento.

"Las oportunidades pequeñas son el principio de las grandes empresas"
Demóstenes

Como apunta Arantxa, de **Diseño Innovador de Maquetas**, "los Business Angels dicen que existen, pero nadie sabe dónde están…".

Cuando preguntamos con qué inversores han contado para lanzar su negocio, a la mayoría no les hace falta pensarlo mucho ni mirar muy lejos: ellos, su familia –y en este punto debemos hacer un especial homenaje a los padres- o los amigos más cercanos son los protagonistas.

Es lo que popularmente se ha bautizado como las 3F, "family, friends and fools".

Hablamos del "capital propio" de Manuel en **Crealia**, Cristóbal en **DesafíoÑ** o Vicente en **Vicente Castro Galbis**; la "autofinanciación" de Sabas para **Jamones Sabas** o, como resalta Juan Antonio de **NIETOAUTO** y firmaría un buen número de nuestros emprendedores, "el apoyo de mi familia y amigos, que son muchos"…

En cualquier caso es bueno intentar, según la inversión que necesites, conseguir financiación externa a través de entidades financieras, ayudas públicas, o nuevos modelos de capital como los Business Angels, las empresas de Capital Riesgo y los préstamos participativos.

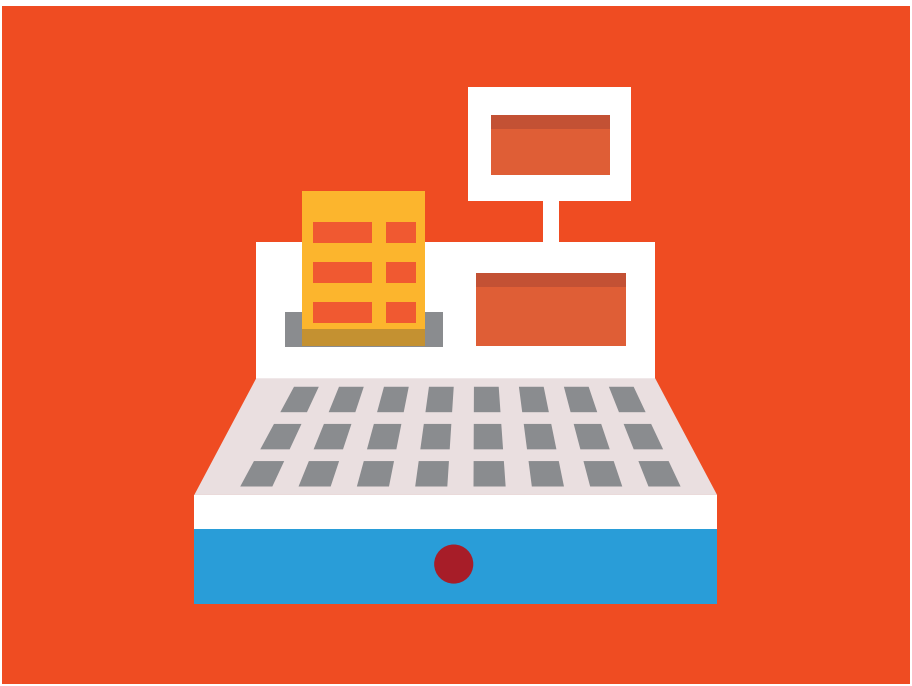
Tal vez te suene a ironía, pero no es así: la dureza de una ronda de búsqueda de capital te preparará mucho para una misión que tampoco va a ser fácil, la búsqueda de clientes.

También es bueno saber de antemano que unas formas jurídicas son más convenientes que otras. Por ejemplo, los socios de **Giro Comunicación** encontraron un obstáculo adicional. Como nos cuenta Luis, "optamos por el formato de cooperativa, que no suele atraer a inversores".

¿Pero cómo equiparte para esa búsqueda de capital?

El Plan de Negocio es tu mejor arma. Si consigues plasmar en él tu idea de una forma clara y convincente, y si todas las piezas del puzzle están bien analizadas y planteadas con solidez –factibilidad técnica, económica y financiera; resumen ejecutivo; plan de marketing; plan de producción y compras; plan de organización y

recursos humanos; plan jurídico fiscal, y plan económico financiero-, contarás con más posibilidades de llevarte el dinero *a casa*, en vez de conformarte con que salga *de casa*.



Sexto Mario
Divulgación Cultural
Año de creación 2012

¿A qué os dedicáis y cómo surgió vuestra idea?
A la dinamización de la Historia. Acercar el pasado a través de recreaciones históricas, talleres, material didáctico y visitas guiadas. La idea surgió en Córdoba por una necesidad de acercar la Historia y la Arqueología de nuestra ciudad a nuestros conciudadanos, para que puedan valorar su patrimonio y cuidarlo.

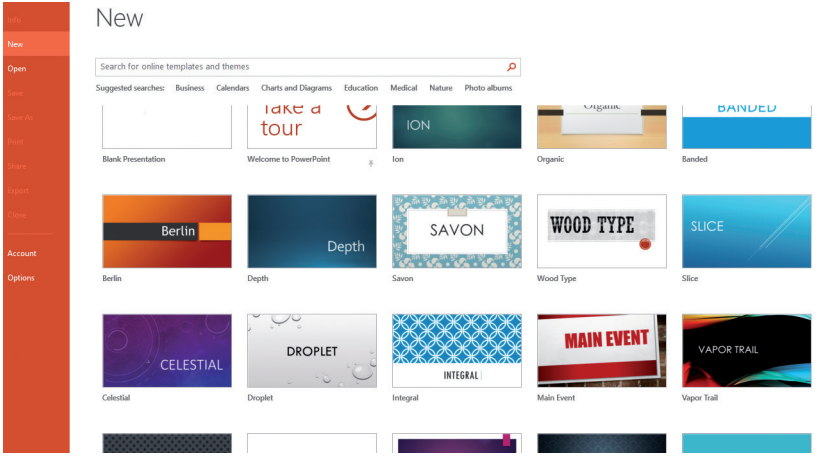
¿Cuál es vuestro modelo de negocio?
Nos fijamos en la escuela anglosajona. Nos lleva mucha ventaja en cuestión de potenciar su patrimonio y generar material didáctico específico.

¿Cuáles han sido las mayores dificultades a las que os habéis enfrentado?
Por supuesto la financiación (no contamos con ningún inversor, salvo mi marido y yo), y la tardanza en el cobro de facturas. Otro obstáculo ha sido la infravaloración del trabajo por parte de algunos.

¿Qué recomendaríais a los futuros emprendedores?
Si crees en tu idea haz todo lo posible para hacerla realidad.
No te desanimes a las primeras de cambio, esto es una carrera de fondo y hasta el año y medio o dos años no empiezas a ver resultados positivos.
Escucha los consejos que te dan, pero no pierdas tu perspectiva.

¿Qué herramientas tecnológicas empleáis en la empresa?
La nube es un recurso muy bueno para conservar tu información.
Las redes sociales son una buena plataforma para difundir tu trabajo, pero no debes saturarlas pues la gente se cansa. El Word es básico para la redacción de textos, el PowerPoint y el Publisher para montar conferencias con diapositivas y cartelería, y el Excel para nuestros balances económicos, gestión de personal, estadísticas, etc.

¿Cómo podemos ayudar?
PowerPoint, tu presentación de empresa allá donde vayas.



Diseño. En vez de empezar con una presentación en blanco, el nuevo PowerPoint ofrece varias maneras de empezar utilizando nuevas plantillas, nuevos temas…

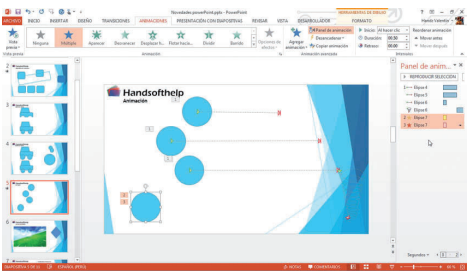
Juan de Sumando Talento nos cuenta: "Hacer presentaciones dinámicas y modernas y el tratamiento de las imágenes me ha servido muchísimo a la hora de conseguir clientes".

Social. Deja comentarios sobre la presentación o trabaja junto con tus compañeros en

tiempo real en el diseño y contenido. Comparte las presentaciones de calidad de tu empresa a través de Redes Sociales o SlideShare para obtener más visibilidad.

Prepárate para impresionar. Con la vista moderador tienes todo organizado: cronómetro, notas... Puedes hacer zoom a las zonas importantes, o cambiar de diapositiva desde tu explorador sin que la audiencia vea la secuencia.

Perfecciona. Ahora PowerPoint incluye líneas guía para facilitarte a la hora de creación de tablas, formas o diseños. También te muestra cómo se mueven tus animaciones.



Siente, toca... Como todo el paquete Office, PowerPoint está disponible en todos los dispositivos. Además podrás experimentar con gestos táctiles como pasar el dedo, hacer zoom... Siente de verdad tus presentaciones.

Inserta, explica, diferénciate. Podrás incluir en tus presentaciones tablas de Excel que se actualizan automáticamente cuando cambies un dato, sin perder el tiempo editando varios archivos.

Si quieres saber más sobre cómo optimizar PowerPoint en tu empresa, visita www.office.microsoft.com

Office

Los siguientes pasos

Ya has lanzado tu empresa. Ha sido una prueba titánica de lo que Jose, el fundador de **Tiillos Art & Cultural Center**, llama "pacienciencia": muchísima paciencia, y una enorme base de ciencia, formación, análisis, cálculos, hipótesis...

La pregunta ahora es: ¿Cómo te ves dentro de cuatro o cinco años?

No debemos ignorar que la tasa de PYMEs que sobrevive al quinto año de vida es, con independencia de la fuente que consultemos y el país del que hablemos, baja. Y que en la mayoría de los casos, la causa de fracaso no puede atribuirse solo a circunstancias externas a la empresa sino sobre todo a la gestión de sus responsables.
La oportunidad está en tus manos. ¿Estamos listos? Isabel, desde **Bicicletas Superprestigo**, lanza el primer desafío: "Comienzas a trabajar 24 horas al día!! Piensa si estás dispuesto/a a ello".

"Son aquellos que aprenden a colaborar e improvisar los que tienen más probabilidades de prevalecer"
Charles Darwin

Luis, fundador de **Dibuje Maestro**, es más claro aún: "La gente piensa que se va a hacer rica solo con crear algo nuevo, pero hay que deshacerse del mito del pelotazo; hay que trabajar muy duro para que un nuevo cliente crea en tus productos o servicios". Así que hay que volcarse en "hacerlo bien, no: hacerlo muy bien" cada día, como recomienda el creador de **Talleres Fotografía**, Alex.

El mejor consejo que podemos dar es que ganar empieza por no perder. No perder tu independencia y capacidad de iniciativa, tu orientación al logro y la superación, tu creatividad, tu intuición, tu resistencia y seguridad para mantener la empresa bajo control, para aprovechar los fracasos y para mantener el liderazgo.

"Perseverancia y sinceridad contigo mismo" en palabras de Beatriz, emprendedora de **O&F Asesores**. Pero también la capacidad de adaptarse al cambio y de convertir la colaboración en una fortaleza para la empresa. "Cooperar con otros emprendedores" es una de las bazas que Oliver considera útiles para la buena marcha de su empresa de comercio electrónico **Página Web Media**.

Por supuesto la capacidad de gestión es vital. De hecho el porcentaje de éxito en negocios que se abren en régimen de franquicia es

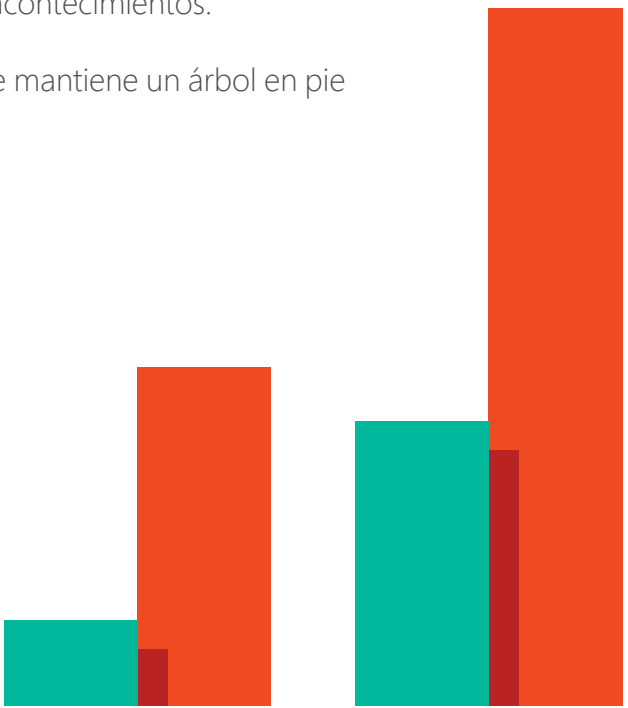
mucho más alto, porque la franquicia aporta al emprendedor sistemas de gestión y modelos operativos ya probados.

El marketing es, además de la financiación, la otra gran preocupación de quienes nos han ayudado a escribir esta Guía. La alegría al comprobar el altísimo grado de innovación que reúnen nuestras PYMES, ver que muchos de nuestros emprendedores están lanzando productos o servicios novedosos, nuevas categorías, nuevos mercados, es algo que, en la otra cara de la moneda, a menudo pone las cosas más cuesta arriba.

Así al lanzar su repostería especializada **Torito's Cakes**, Benny comprobó que "lo novedoso del producto dificulta un poco que la gente se arriesgue a probar algo diferente". Sandra, de la consultoría **Arteseo**, echa en falta "más confianza de las personas en el marketing online". Y Juan va sorteado estas dificultades en **Sumando Talento** a través de "presentaciones dinámicas y modernas que me han servido muchísimo a la hora de conseguir clientes", igual que en **Centro Infantil El Faro** lo hacen ganándose la "confianza y cercanía con los padres".

Como dijimos en capítulos anteriores, el Plan de Empresa será vital no solo en el lanzamiento sino también en la evolución de tu negocio. Con solidez, pero también con la flexibilidad necesaria para adaptarlo a los acontecimientos.

No olvides que lo que mantiene un árbol en pie son sus raíces.



Oritia y Boreas

Investigación y Desarrollo Experimental
Año de creación 2010

¿Cuál es vuestra actividad?
Desarrollamos investigaciones de los efectos del viento: estudio de vibraciones y esfuerzos derivados de la acción del viento en puentes, edificios, fachadas, pérgolas, marquesinas, esculturas. Estudios para la viabilidad del diseño y optimización de paneles y seguidores solares fotovoltaicos y termosolares y molinos de energía eólica. También estudios de aerodinámica para rendimiento deportivo en élite de disciplinas como vela y esquí.

¿Cómo surgió esta idea de empresa?
En la Universidad. Surge con la vocación de satisfacer la demanda de la industria desde un entorno más flexible a la investigación aplicada.

¿Cuál es vuestro modelo de negocio?
Una estructura poco vertical que permite incorporar una buena parte de valor que reciben nuestros clientes. Los servicios asesores o generales se externalizan.

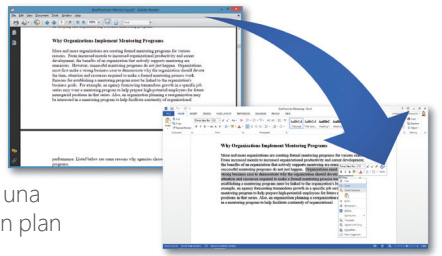
¿Con qué inversiones y apoyos contasteis?
La empresa inició su andadura con capital aportado por los socios. La respuesta por parte de los clientes fue buena y eso permitió crecer. También contamos con el apoyo de la Unión Europea a través del Ministerio de Economía y Competitividad.

¿Cuáles han sido los principales retos para poner en marcha la empresa?
Crecer implica cambios. Es necesario invertir en personal, conocimiento, formación, investigación, ampliar la estructura de la empresa a todos los efectos. Es duro, más en los tiempos que corren, encontrar financiación para poder sustentar dicho cambio. Es importante hacer un planteamiento realista del negocio y sus posibilidades conforme al mercado.

¿Qué herramientas tecnológicas utilizáis en vuestra especialidad?
Gestor de proyectos en la red (basecamp), servidores propios de gestión de archivos y servicio al cliente.

¿Cómo podemos ayudar?
Word, mucho más que palabras para escribir tu historia.

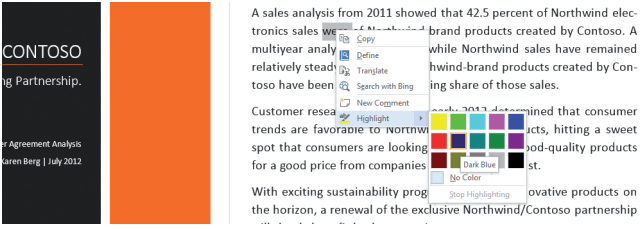
Edita PDF. No te distraigas convirtiendo archivos PDF a Word. Con el nuevo Word abres un PDF y lo editas directamente. Y al insertar una foto se reposiciona el texto automáticamente.



Como nos cuenta Estela de Opeople: "Word es una herramienta fundamental para redactar un buen plan de empresa"

Lectura más fácil. El texto se distribuye automáticamente en columnas y hay menos menús para que puedas centrarte en el contenido. En el modo lectura puedes hacer zoom para ver los detalles, y con un clic puedes seguir leyendo.

Traduce, resalta y busca. En modo lectura tienes la posibilidad de subrayar, saber el significado o traducir en otro idioma esa palabra que importa de tu documento.

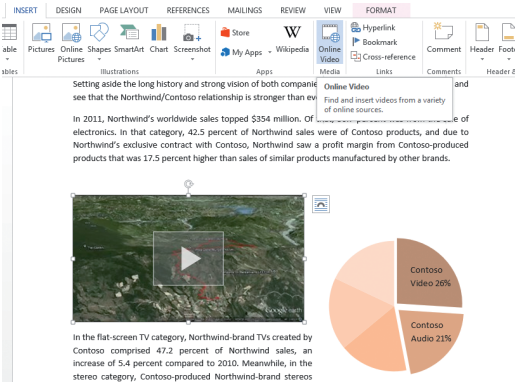


La revisión fácil de Word te marcará claramente quién editó algo, y todos sus comentarios sobre el texto.

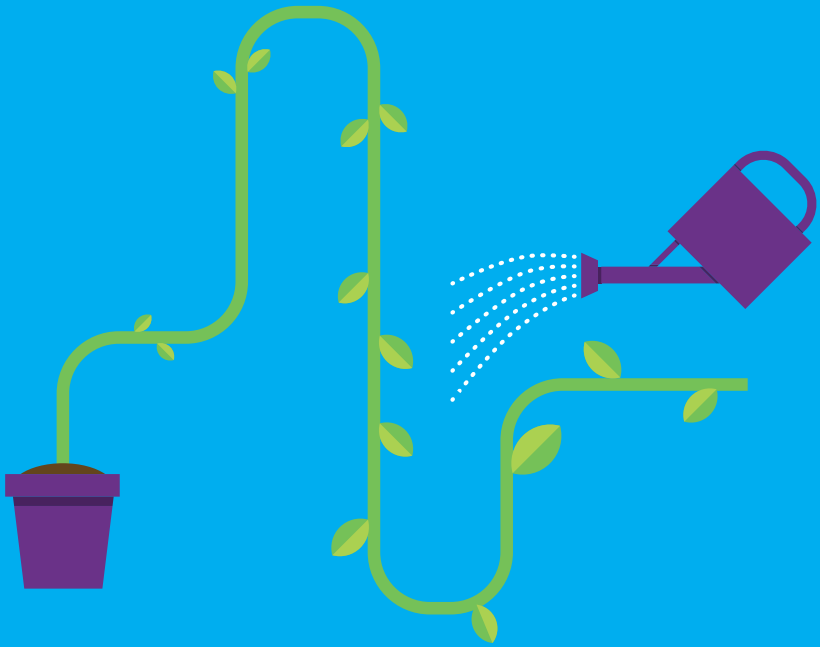
Te recuerda. ¿Cansado de olvidar dónde paraste de leer en documentos largos, buscando información para tu nueva empresa? Ahora Word te recuerda (en todos los dispositivos) dónde lo has dejado.

Un toque especial. ¿Quieres darle un soplo de aire fresco a tu plan de negocio? Ahora Word te permite insertar vídeos en línea para hacer más dinámica la lectura.

Si quieres saber más sobre cómo optimizar Word en tu empresa, visita www.office.microsoft.com



Office



Nuevas empresas, networks y tele-empresarios

"Nunca andes por el camino trazado, pues te conducirá únicamente hacia donde los otros fueron"
Graham Bell

Hasta hace unos años, tener una empresa significaba casi obligatoriamente tener un local donde trabajar o atender al público, y una plantilla de empleados que acudían cada día a desempeñar su función durante unas horas determinadas.

Hoy, sin quebrantar la forma legal que debe tener una empresa, la innovación tecnológica y los cambios en nuestra forma de vida dan lugar a representaciones mucho más abiertas de lo que puede ser un negocio.

Muchos emprendedores, de hecho, deciden abrir su propia empresa para dar el paso de un modelo de relación profesional a otro. Bien por la falta de oferta laboral en el modelo "antiguo" que obliga, como a la fisioterapeuta **María Rodríguez** o a Ana Isabel de **Ofiteccor** a "fabricarme mi propio puesto de trabajo", o bien por

haber sentido la necesidad de ese cambio, como le ocurrió a M. Carmen al abrir **atiende & cuida** tras 10 años contratada en su sector, o a Susana con **ESCOACHING** tras 12 años en grandes empresas.

Nacen nuevas empresas. Y con ellas nacen también nuevos productos, servicios y sectores económicos en los que la tecnología juega un papel protagonista.

Como la "domótica portable" de **Dasware Technologies**.
Como las nuevas formas de entender la educación, uniéndola a "nuevas formas de comunicación" en **Divertiaulas** o **Altastudios**; o también uniéndola a la atención a los padres de **AGC Tutores**, y al ocio y el turismo de **La Choza de Trasmulas**, **Exped Innova**...

Nacen también ideas que llevan las nuevas energías a soluciones domésticas y empresariales, donde "ya no es posible imaginar un futuro sin que arquitectura, ingeniería y energía vayan de la mano", tal como apuntan en **(re)habilitar** y llevan a la práctica en otras cuantas marcas de nuestros emprendedores como **Energía Aracena**, **Smart Power Solutions**, **Q-ener** o **XILACRURVE**.

Y con la invención de nuevas soluciones surge, además, una auténtica reinvención de la empresa. Se conocen como las "no-company" y se trata de estructuras flexibles, con mínimos costes fijos, que en realidad son networks de profesionales en los que cada especialista participa según las necesidades de cada proyecto.

Es una fórmula que facilita el emprendimiento, sobre todo en un contexto de difícil financiación, y que aplica un buen número de nuestras empresas como la asesoría **Judith & Miguel Ángel**, la empresa de "tecnología transparente" de Rubén, **acuabit**, o la de mediación de **Isabel Martínez Camacho** a través del "trabajo colaborativo".

En estos casos, herramientas y aplicaciones se ponen a funcionar al máximo rendimiento para el trabajo colaborativo. Las empresas de nuevas tecnologías se apoyan en el entorno online no solo como parte de su producto o servicio, sino también de la metodología de trabajo a distancia y en equipo: **Konvive**, **Plan Viajero**, **ENKARTEK**, **OddSide** o **ProjectaBT** se aprovechan de ello a diario. Y en **ConectaNet.es** utilizan nuevas "aplicaciones para gestionar y fragmentar el trabajo".

Y con esas posibilidades surge también un nuevo modelo de emprendedor. Si el futuro de las relaciones laborales en empresas pasa por la conciliación y el "tele-trabajo", ¿Por qué no habría de existir la figura del "tele-empresario"...?

Para emprender hay que estar "al pie del cañón". Precisamente, el "tele-empresario" no se llama así porque esté alejado de su negocio, sino porque la tecnología le permite estar más cerca que nunca de él.

Inbound Emotion
Comercio Online
Año de creación 2013

Descripción de la actividad.
Nos dedicamos a acercar la pequeña y mediana empresa a una nueva manera de hacer marketing digital. Se trata de hacer el marketing que le gusta a la gente, ofreciendo cosas que atraigan al público objetivo de nuestros clientes, en vez de persiguiéndolo o intentando "comprar" su atención.

¿Qué diferencia vuestro producto o servicio?
Usamos técnicas SEO y hacemos marketing de contenidos: de este modo, las web de nuestros clientes ganan visibilidad y las visitas llegan de manera orgánica. Luego convertimos a estas visitas en contactos ofreciéndoles algo de valor para ellos, y vamos madurando la relación. Así, los contactos van conociendo a nuestros clientes y, cuando se han decidido o tienen una necesidad, acuden a sus productos o servicios.

¿Cuáles han sido las mayores dificultades a las que os habéis enfrentado?
Las dos dificultades principales han sido cómo conseguir capital y cómo captar ciertos perfiles necesarios para la creación del equipo.

Tres recomendaciones para futuros emprendedores.

Haz las cosas bien: no sacrifiques nunca la calidad.

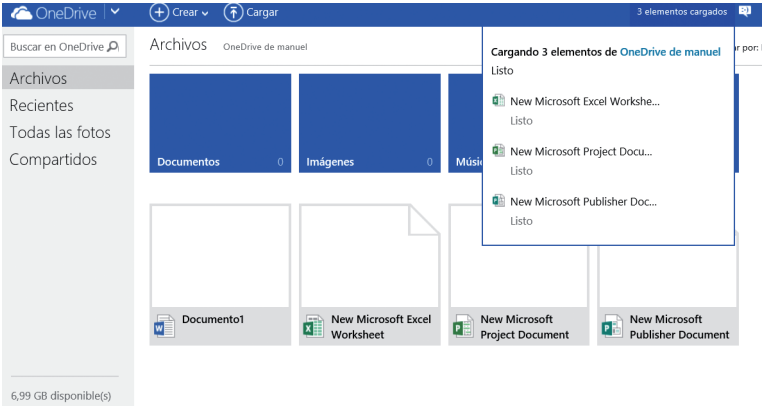
Dedica el tiempo que haga falta a elegir el equipo. Es vital rodearte de gente con la que puedas comunicarte y compartas mentalidad. Si no hay feeling y un mismo espíritu de trabajo, será muy difícil alcanzar el éxito.

Ten claro quiénes son tus clientes. Si sabes quiénes pueden necesitar tu producto o servicio, qué problemas tienen, con qué presupuesto cuentan, etc., te será mucho más fácil llegar hasta ellos de manera significativa.

¿Qué herramientas tecnológicas utilizáis en la empresa?

Usamos el software especializado de HubSpot. Es una plataforma que contiene un set completo de herramientas de Inbound Marketing: desde utilidades para desarrollo de páginas web responsive, hasta optimización SEO y gestión de redes sociales y contactos, pasando por herramientas de contenidos, testeo y analítica web. El paquete Office es la otra gran herramienta de trabajo. La posibilidad de trabajar de forma colaborativa sobre un mismo documento a través de OneDrive es nuestra salvación porque nos permite ser más eficientes. Podemos compartir información y comentarios en tiempo real y así acabar el trabajo antes.

¿Cómo podemos ayudar?
OneDrive, el alma de la colaboración.



Accesibilidad. Una vez sincronizados los archivos, puedes acceder a ellos hasta sin conexión a Internet e incluso tener una carpeta OneDrive en tu explorador de archivos.

Claro y efectivo. Uno de los problemas al trabajar en equipo son las ediciones finales de los documentos, con el despiste de nombres "edición final", "todo ok", "edit fin"... Olvídate de este problema: con OneDrive, un símbolo verde marca qué archivo tiene cambios o no.

El Office más social. En la actualidad la flexibilidad es clave, y ahora trabajar conjuntamente a distancia con Microsoft nunca fue tan fácil. Sabes quién está editando, qué ha editado, cómo compartirlo... Además envías un archivo y podrás editarlo desde la web o aplicación.

Como nos contó Pedro de El Grupo Informático: "La integración de Office con OneDrive permite trabajar en cualquier lugar y con todo el equipo a la vez."

Todo en un sitio. Sin necesidad de USB o discos duros, tienes para ti y quienes te rodean los archivos necesarios para tu empresa totalmente accesibles desde cualquier dispositivo y cualquier lugar, sin riesgo a perderlos.

Compatibilidad. No te preocupes por lo que tengas a mano: Mac, iOS, Android o Windows Phone... Con cualquiera de ellos tienes aplicación nativa, tanto para tu escritorio como para Smartphone.

Si quieres saber más sobre cómo optimizar OneDrive en tu empresa, visita www.office.microsoft.com

Office

Trabajar mejor para vivir mejor

"Elige un trabajo que te guste y no tendrás que trabajar ni un solo día de tu vida"
Confucio

Cuando abres tu propia empresa, tu vida cambia. Comienzas una aventura que será larga e intensa, y eso es justo lo que te deseamos pero... ¿Es posible evitar que cambiar de vida signifique "vivir peor"?

Una vez más, el "truco" está en poner la tecnología a tu servicio. Saber hacerla trabajar para que tú, gestionando tu negocio de una forma más eficiente, tengas tiempo para hacer más cosas en menos tiempo y, además, disfrutar de tu vida personal.

Por ejemplo, hoy la tecnología te permite llevar la oficina contigo, allá donde vayas. Con aplicaciones programadas para tener una buena sincronización, independientemente del dispositivo con que las uses o el lugar donde estés, puedes tener tu oficina controlada hasta desde un teléfono móvil.

Entre nuestros emprendedores vemos que incluso en el campo,

con una actividad más atada a la tierra, las herramientas apropiadas permiten trabajar los cultivos sin perder de vista la oficina.

En **Espárragos del Cabezo María** la mensajería instantánea forma parte de la actividad diaria. Tablets y smartphones ya son imprescindibles en la **Asociación Pro Huertos Ecológicos Urbanos de Andalucía**. Y la tecnología también es un ingrediente importante en la cosmética ecológica de **Baobá Pure**, tanto o más que en el comercio online de aceite y fruta **ORANGE32C**.

Otro hábito para trabajar mejor es personalizar tus procesos y herramientas. Adaptar programas y aplicaciones a lo que realmente necesites de ellos. La versatilidad es clave en las herramientas que elijas, porque te permite ir directamente a las funciones que tú usas, y tenerlas preparadas para la forma en que tú las utilizas, sin perder tiempo.

En ese sentido, un sistema operativo que sea capaz de "entenderse" con las demás herramientas que requiere tu actividad es vital. Esto te permite invertir en un menor número de dispositivos u ordenadores, y poder desarrollar las tareas sin cambiar de entorno de trabajo.

Para ser más competitivos en un contexto comercial que sin duda será duro, el dicho de "la información es poder" se vuelve más cierto que nunca. Adoptar una metodología bien centrada para buscar y encontrar la información te dará ventaja.

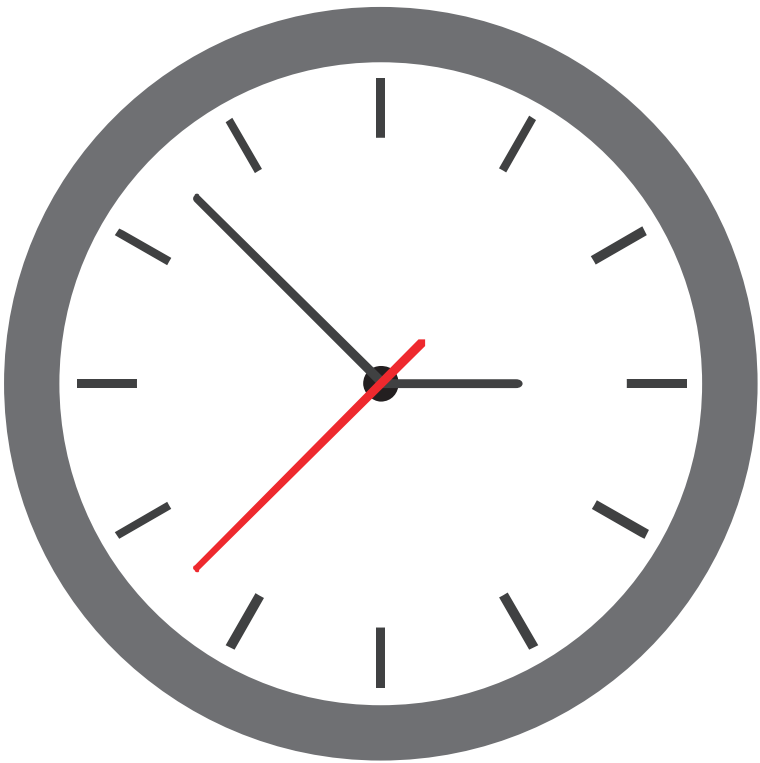
Acceso y gestión de información o conocimiento que necesitas en tu negocio, como es el caso de las consultas sobre propiedades de plantas de **La Botica de María**.

Y acceso rápido y gestión eficaz de la información sobre tus clientes, para mejorar la relación con ellos, estar al tanto de todas sus necesidades que puedas cubrir, y demostrar la cercanía de tu empresa.

En definitiva se trata de simplificar lo más posible el día a día.
Y al mismo tiempo, ser más competitivos.

Los servicios en la nube son esenciales para esta forma de trabajar, como vemos en los casos de las consultoras de internacionalización **EXPORTÁNDOTE**, **World In Hábitat** o **YB Solutions**, la productora **Grupomaser**, la empresa de traducciones **Trágora**, o las agencias **Opeople**, **Artichokes**, **Social Media Design**, **imagecreative.es** o

Go On. "Contar con espacio en la nube ayuda mucho", como apunta María José de **Seseo**.



Enkartek
Consultoría IT
Año de creación 2011

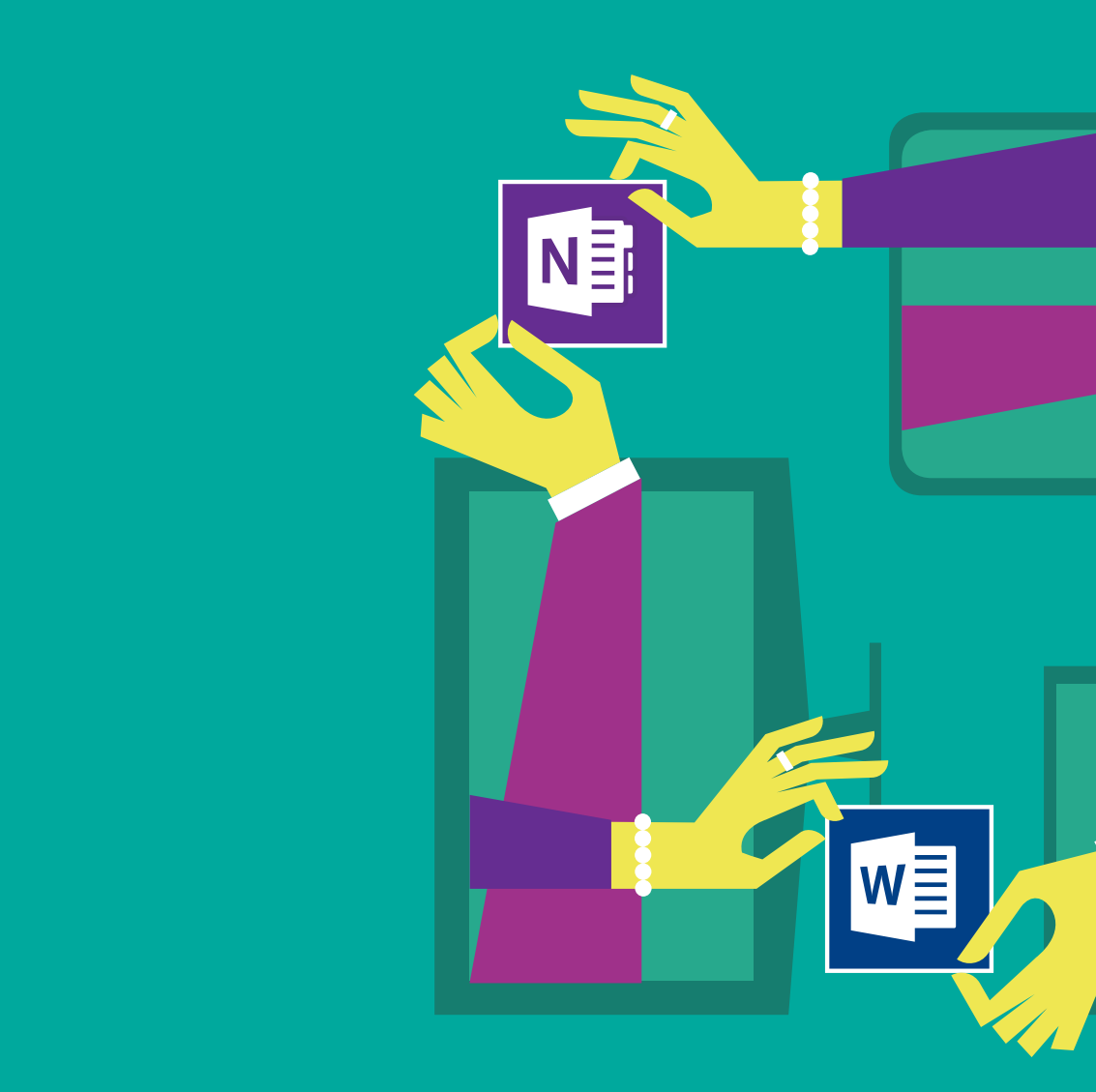
¿A qué os dedicáis y cómo surgió la idea de negocio?
Somos dos Ingenieros Informáticos que prestamos servicios de consultoría IT y administración de sistemas a integradores informáticos. La empresa nace de la necesidad que sentimos de emprender por nosotros mismos un nuevo proyecto.

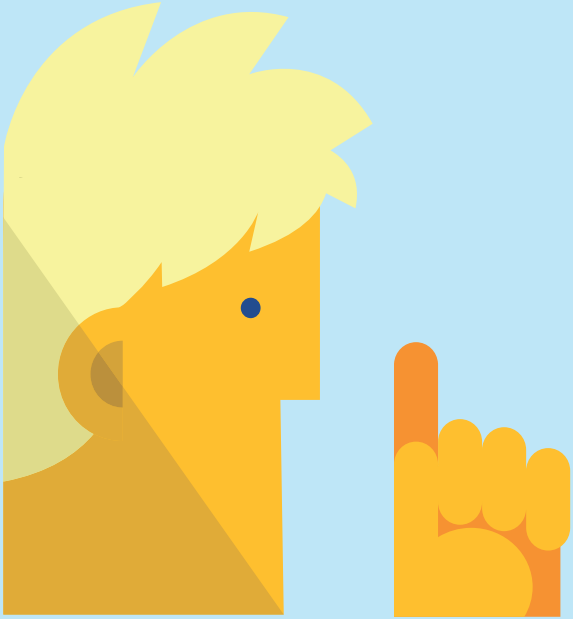
¿Cuáles han sido las principales dificultades y ayudas que habéis tenido?
La mayor dificultad, el marketing. La ayuda que hemos tenido es el apoyo de formación por parte de Microsoft.

¿Qué recomendaríais a futuros emprendedores?
Primero, sencillez en los servicios ofertados. Segundo, que el cliente te sienta cerca, más como un socio que como un proveedor.
Y tercero, agilidad en ofrecer servicios e información al cliente.

¿Con qué herramientas contáis en vuestro día a día?
La base es CRM Dynamics Online, y Office365. Queríamos tener las últimas herramientas de productividad y colaboración. Queríamos acceder a la información desde cualquier dispositivo y desde cualquier lugar.

Necesitábamos dar una respuesta ágil a las necesidades del cliente, a los presupuestos, a los servicios... Y como trabajamos muchas veces en ubicaciones distintas, Office365 nos dio la solución perfecta. Desde nuestro móvil accedíamos muchas veces a la documentación y se la hacíamos llegar al cliente al momento.


N
W



El consejo de nuestras empresas

Mail a mail, aportación a aportación, visita tras visita fueron llegando al OneNote que sirvió durante meses como incubadora de esta Guía frases que, cargadas de honestidad y deseos de ayudar, sintetizaban a la perfección lo que un emprendedor le puede decir a otro. Consejos que valen tanto como todos los libros juntos, y como todas las conferencias y seminarios de los grandes gurús del emprendimiento.
Desde la experiencia personal, apasionante pero siempre dura porque trabajar para ti mismo es trabajar dos veces, esta colección de frases será tu mejor compañera de fatigas.
Un resumen de lo que significa, para nuestros emprendedores, ser Emprendedor:

Tener las cosas claras

Motivación, esfuerzo y objetivos precisos y medibles

Organización y compromiso con lo que se hace

El tiempo y el esfuerzo dan siempre sus frutos

Las "4T": tiempo, trabajo, tesorería y más tesorería

Altas dosis de motivación, pasión y sacrificio

Sinceridad con uno mismo

Formación, innovación y nunca perder la liquidez

Cree en ti, sé fiel a ti, y rodéate de un equipo mejor

Esto es una carrera de fondo, no te desanimes

Actualiza tu formación constantemente

Escucha los consejos, pero no pierdas tu perspectiva

Si caes, levántate y continúa

Tener una "zona de confort" donde cargar las pilas

Valora los riesgos y las ventajas con imparcialidad

Cuéntale a todo el mundo lo que estás haciendo

Una empresa no se crea para ganar dinero, se hace por pasión
y lo demás viene solo

Cree en lo que haces, hazlo con pasión y hazlo –no bien- muy bien

No pares nunca de optimizar los procesos

Hay que ser valiente, pensar bien y mucha suerte

Lidia la frustración buscando alternativas

Comienza poco a poco

Tener claro qué, dónde, cómo, cuándo y a quién

Ser buen emprendedor es ser buen compañero

No pierdas nunca la ilusión

Información y formación

Estudia el tema y sé firme en tus decisiones

No dudes de tus capacidades

Espíritu positivo

Cree en lo que haces

Haz cosas que sean recordables

Conocimiento, decisión y constancia en el trabajo

Te darás cuenta de que vas bien si en los malos momentos curras como una bestia pero lo disfrutas

Motivación, paciencia e ideas

Aprende a delegar: no podrás hacerlo todo tú solo

Asesórate, asesórate y asesórate

No gastes lo que no tienes

Ilusión, profesionalidad y dedicación

Foco, pasión e instinto

Paciencia, tenacidad y constancia

Flexibilidad, adaptabilidad y admitir el riesgo

Busca ayuda en aquellos aspectos que desconoces

No te rindas por nada

Aprende de los errores y sigue, sigue y sigue

Elegir un sector donde amar lo que se hace

Cree mucho en la idea y en ti mismo

Gracias a todas las empresas y emprendedores cuyas aportaciones han hecho posible este proyecto:

Acosta Asesores
Acrosnet
acuabit tecnología transparente
AGC Tutores
Alma Natura Educación Ocio y TL
Altastudios Comunicación
Alter Sport
Aracnosoft
Arteseo
Artichokes
Artículos de Regalo y Decoración del Hogar Rocío
Asesoría Judith & Miguel Ángel
Asociación Pro Huertos Ecológicos Urbanos de Andalucía
atiende & cuida
Baobá Pure
BICICLETAS SUPERPRESTIGIO
Carnicería Juan García García
CENTRO DE FISIOTERAPIA ALTER EGO

CENTRO INFANTIL EL FARO
Clínica de Fisioterapia María Rodríguez
ConectaNet.es
CONTACT-O
Cow know
Creadores por el Mundo
CREALIA
Dasware Technologies
DEMIMOS
Desafío Ñ
Dibuje Maestro
DISEÑO INNOVADOR DE MAQUETAS
DIVERTIAULAS
El Alfeñique Rojo
El Grupo Informático
ENERGÍA ARACENA
ENKARTEK
ESCOACHING
ESPÁRRAGOS DEL CABEZO MARÍA
EVENTS&GOLF
Exped Innova Formadores de Talentos
EXPORTÁNDOTE
exYge Consultores
FITNESS CENTER MARÍA DURÁN
gamificaKouching
Geokeda
Giro Comunicación
Grupomaser
imagecreative.es
Inbound Emotion
Isabel Martínez Camacho
JAMONES SABAS
Konvive SL
La Alpujarra al Descubierto
La botica de María
La Choza de Trasmulas
La Escarchá
La Reciclería
M-asesores
Mecus
MI REFUGIO INFANTIL
Mundo Bebe Carboneras

NIETOAUTO
NIS Naranjo Intelligent Solutions
O&F Asesores
OddSide Soluciones Informáticas
Ofiteccor
Opeople
OPTICA PLAZA
ORANGE32C
Oritia y Boreas
ORO DEL DESIERTO
PACKDESERVICIOS JEREZ
Página Web Media
PLAN VIAJERO
ProjectaBT
Q-ener
(re)habilitar
SAMUEL RIVERA JIMÉNEZ
Scada3D Solutions
Seseo Comunicación
Sexto Mario Patrimonio y Educación
Smart Power Solutions
SOCIAL MEDIA DESIGN
Soluciones Go On
Somos#destinorural
Sumando Talento
Talleres Fotografía
THE CLOUD School of English
Tiillos Art and Cultural Center
TORITO'S CAKES
Trágora Traducciones
túatú
Txano Complementos
VAINILLA Y CHOCOLATE
VICENTE CASTRO GALBIS
World In Hábitat
XILACRURVE
YB Solutions

Más de 1.500 estudiantes reciben anualmente formación especializada en Gestión Emprendedora por parte de IE Business School. El claustro de profesores son, o bien PhDs provenientes de escuelas de negocio internacionales o emprendedores con una amplia experiencia en la creación de startups. Esta formación se complementa con cursos electivos en emprendimiento como: emprendimiento tecnológico, ideación y diseño de modelos de negocio, empresa familiar, finanzas para emprendedores, emprendimiento corporativo, franquicias, emprendimiento social, Venture Lab y Knowledge Incubator. Adicionalmente IE dispone de un módulo especializado de Emprendimiento, programas como el Owners and Entrepreneurs Program, Start-App Program, Inmersion Program for Business Angels y Managerial Skills for Scientists and Researchers que aportan una formación especializada para mejorar el enfoque emprendedor de un público con necesidades muy específicas.

Participando en el Venture Lab, la aceleradora interna de IE Business School, aquellos estudiantes con espíritu emprendedor e ideas disruptivas comenzarán el proceso de transformar esos conceptos en compañías invertibles. El Venture Day se celebra dos veces al año en Madrid e internacionalmente en otras ciudades del mundo. Las puertas de IE Business School están abiertas a todas las actividades emprendedoras y por esta razón se ha convertido en una referencia mundial. Algunos ejemplos son proyectos como el IE Venture Network, Pasion>ie, Comprometi2.0, The South Summit y el Spain Startup Co-investment Fund.

La pasión de IE por emprender se ha materializado en Area31, un espacio inspirador que aloja el ecosistema emprendedor e innovador gravitando alrededor de IE Business School. Estás más que invitado a venir y unirte a nosotros. Adelante!

Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO

Andalucía Emprende es una fundación de la Junta de Andalucía cuya misión es promover el desarrollo de la cultura emprendedora y la actividad económica andaluza, con el fin último de contribuir a la generación de empresas competitivas y empleo de calidad en nuestra región.

Comenzamos nuestra andadura en 1999 con el cometido inicial de fomentar la creación y consolidación de empresas de Economía Social en Andalucía.

Desde entonces, hemos trabajado por fortalecer nuestro tejido productivo adaptando los recursos que tenemos en el territorio a las necesidades económicas y sociales de cada momento. Esto nos ha llevado a ampliar y diversificar de manera permanente nuestra oferta de servicios, programas y proyectos.

En la actualidad, nuestra principal misión es contribuir al fortalecimiento de la actividad económica y al desarrollo empresarial de Andalucía, apoyando la creación y consolidación de empresas y empleo en cualquier punto de la región.

Para ello contamos con una amplia y completa infraestructura compuesta en la actualidad por más de 200 Centros de Apoyo al Desarrollo Empresarial (CADES) desde donde un cualificado equipo de especialistas en creación y desarrollo empresarial prestan servicios de apoyo a todo tipo de personas emprendedoras y empresas, dando cobertura al 100% de la región.
Así, ofrecemos, entre otros, servicios de información, formación, asesoramiento técnico especializado, búsqueda de vías de financiación y alojamiento empresarial en naves industriales y despachos para proyectos innovadores y/o generadores de empleo.
En Andalucía Emprende desarrollamos también un amplio abanico de programas enfocados a colectivos específicos (jóvenes, mujeres, estudiantes de los distintos ciclos formativos y Universidad, grupos en riesgo de exclusión..) y a sectores estratégicos o emergentes (empresas de base tecnológica, industria creativo-cultural, aeronáutica, iniciativas de base ecológica, proyectos sociales...), que tienen como fin último impulsar el emprendimiento y la creación de empresas y empleo en aquellos sectores con mayor potencial de desarrollo económico y social.

RedEmprendia es una red de universidades que promueve la innovación y el emprendimiento responsables. Lo hace desde el compromiso con el crecimiento económico, el respeto al medioambiente y la mejora de la calidad de vida, en línea con sus universidades, de las más relevantes del espacio iberoamericano.

Su misión está centrada en la transferencia del conocimiento y el desarrollo tecnológico, la innovación y el emprendimiento, un eje de actuación estratégico del Sistema Iberoamericano del Conocimiento, contribuyendo al desarrollo de la sociedad y la mejora de su calidad de vida impulsando una economía responsable, comprometida social y ambientalmente.

RedEmprendia quiere convertirse en un agente universidad-empresa-sociedad de primera magnitud y un elemento acelerador de las políticas y acciones destinadas a obtener la mayor rentabilidad social, económica y cultural de la actividad universitaria en Iberoamérica.

El ICEX facilita a través de sus programas asesoramiento especializado y apoyo en la proyección internacional de las empresas españolas. El Spain Tech Center de San Francisco, una plataforma para empresas tecnológicas en Silicon Valley junto con el programa ICEX Next, que ofrece además de apoyo económico, ayuda para la ejecución del business plan, son dos de los programas que más claramente constituyen una ayuda para los emprendedores españoles. Pero, además, el ICEX cuenta con otros programas, como los servicios personalizados en exterior, las acciones concretas de promoción en mercados estratégicos para cada sector, programas de formación, becas y muchos otros.

Madrid Emprende te ayuda a poner en marcha tus ideas. Creado en 2005 por el Ayuntamiento de la capital, Madrid Emprende colabora con administraciones, universidades, grandes empresas, escuelas de negocio y entidades de la sociedad civil, para apoyar a los emprendedores en todas las fases de su proyecto empresarial. Somos la entidad responsable de la Red de Viveros de Empresas de la Ciudad, en la que están instaladas más de 300 startups; de la Ventanilla Única del Emprendedor, un servicio de asesoramiento y tramitación de referencia en Madrid que llega cada año a 30.000 empresarios, y del Madrid International Lab, que ofrece servicios de softlanding para emprendedores internacionales. Desde 2012, gestionamos también Madrid Seed Capital, un instrumento de coinversión con business angels y VCs, y Tax Free, la iniciativa del Ayuntamiento de Madrid que devuelve a los emprendedores el importe de las tasas y tributos municipales que pagan al crear sus empresas.

barrabes NEXT

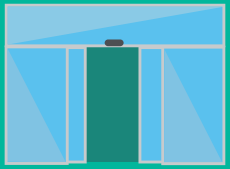
Es crítico transformarse y crear organizaciones que sean capaces de ser Earth, el nuevo modelo en el que tenemos que resolver los desafíos de la revolución digital en un mundo que avanza hacia nueve billones de habitantes.

Ajuntament de Barcelona

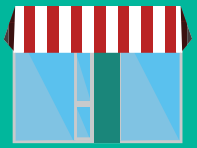
Barcelonactiva

Barcelona Activa acompaña a las personas emprendedoras desde la idea de negocio hasta la puesta en marcha de la empresa, promoviendo la iniciativa emprendedora para posicionar a Barcelona como referente de ciudad emprendedora.

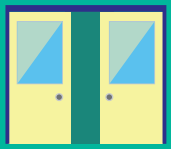
Además Barcelona Activa apoya a las empresas de la ciudad para mejorar su competitividad, impulsar las relaciones con las empresas tractoras de la ciudad y desarrollar servicios para el tejido empresarial que fomente la generación de riqueza y ocupación, poniendo a su alcance un amplio catálogo de servicios, programas y actividades.



SUPERMERCADOS
MAX



Seguros 100



Nuestro especial agradecimiento a:

Microsoft

ie
business
school

¡MADRID!
madridEmprende

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

ICEX

Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO

Ajuntament de
Barcelona
BarcelonActiva

barrabes
NEXT

REDEMPRENDIA