

Emprender en 1/2 hora

José Sande y Carlos Calvo



A stylized illustration of a man's face and a plant. The man has dark hair and is looking slightly to the right. Behind him is a plant with large leaves and a small flower. The background is yellow.

Jose Sande

(Coruña 1974) es profesor de Economía de IES y consultor de Organización y Administración de Empresas de la UOC. Ha creado Compartiendo Conocimiento (2009), con el fin de elaborar y difundir materiales educativos innovadores.

josesande@compartiendo-conocimiento.com

Compartiendo conocimiento

“Todo lo que sabemos, lo sabemos entre todos”.

Antonio Machado

Juan Carlos Calvo

(Barcelona 1977) es guionista, dibujante e ilustrador. Ha realizado diversos trabajos para editoriales en Alemania y esta es su cuarta obra gráfica.

juancarloscalvo@compartiendo-conocimiento.com

EMPRENDER EN ½ HORA

Emprender en ½ hora es la cuarta parte de una innovadora serie de cómics que pretende divulgar conceptos económicos de forma amena, visual pero a la vez rigurosa. El espíritu emprendedor de una sociedad es clave para aumentar su capacidad de generar riqueza y empleo.

Este cómic nos introduce en conceptos clave del emprendizaje, recorriendo las principales áreas de una empresa de la mano de conocidos personajes. Además está enfocado para contribuir a desarrollar un aspecto esencial: la actitud emprendedora.

Índice

- 1 La idea empresarial.
- 2 Administración.
- 3 Recursos Humanos.
- 4 Marketing.
- 5 Producción.
- 6 Finanzas.
- 7 Franquicias.
- 8 Negocios virtuales.
- 9 Formas jurídicas.
- 10 El plan de negocio.

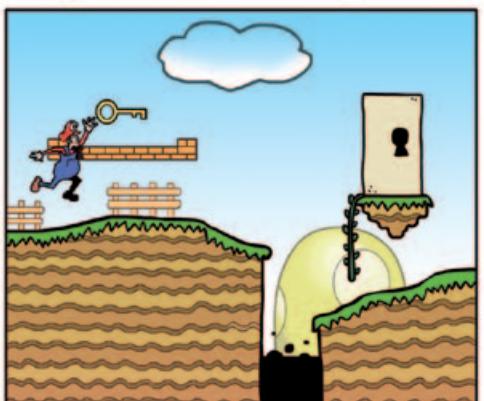
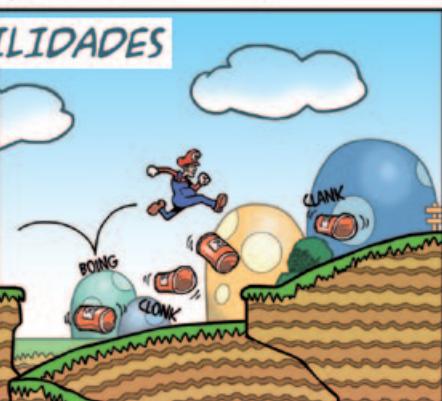
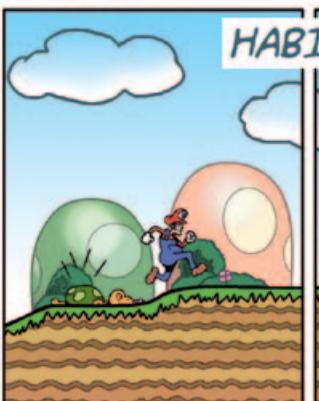
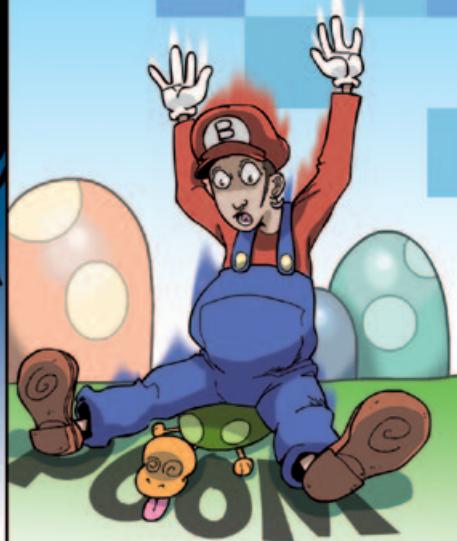
"LOS PLANES SON SOLAMENTE BUENAS INTENCIONES A MENOS QUE DEGENEREN INMEDIATAMENTE EN TRABAJO DURÓ."
PETER DRUCKER (1909-2005)

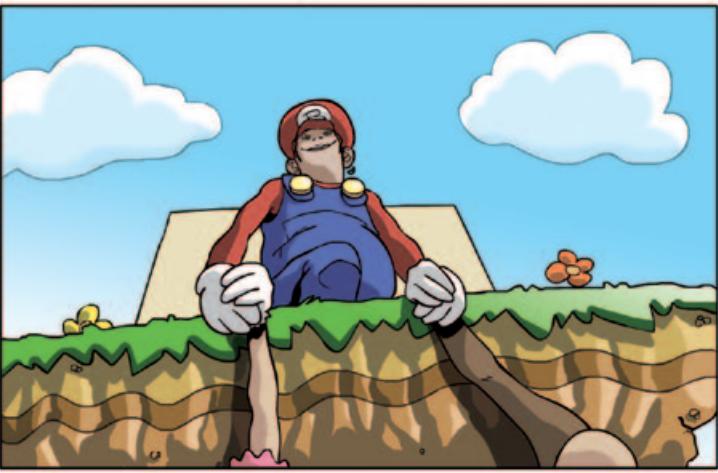
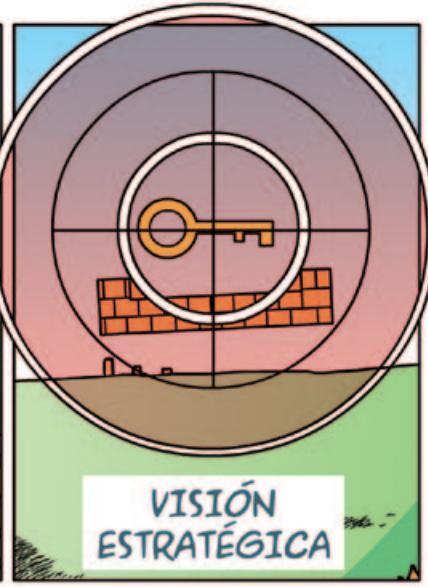
EL MUNDO EMPRESARIAL
ES COMO UN VIDEOJUEGO.

EMPRESA

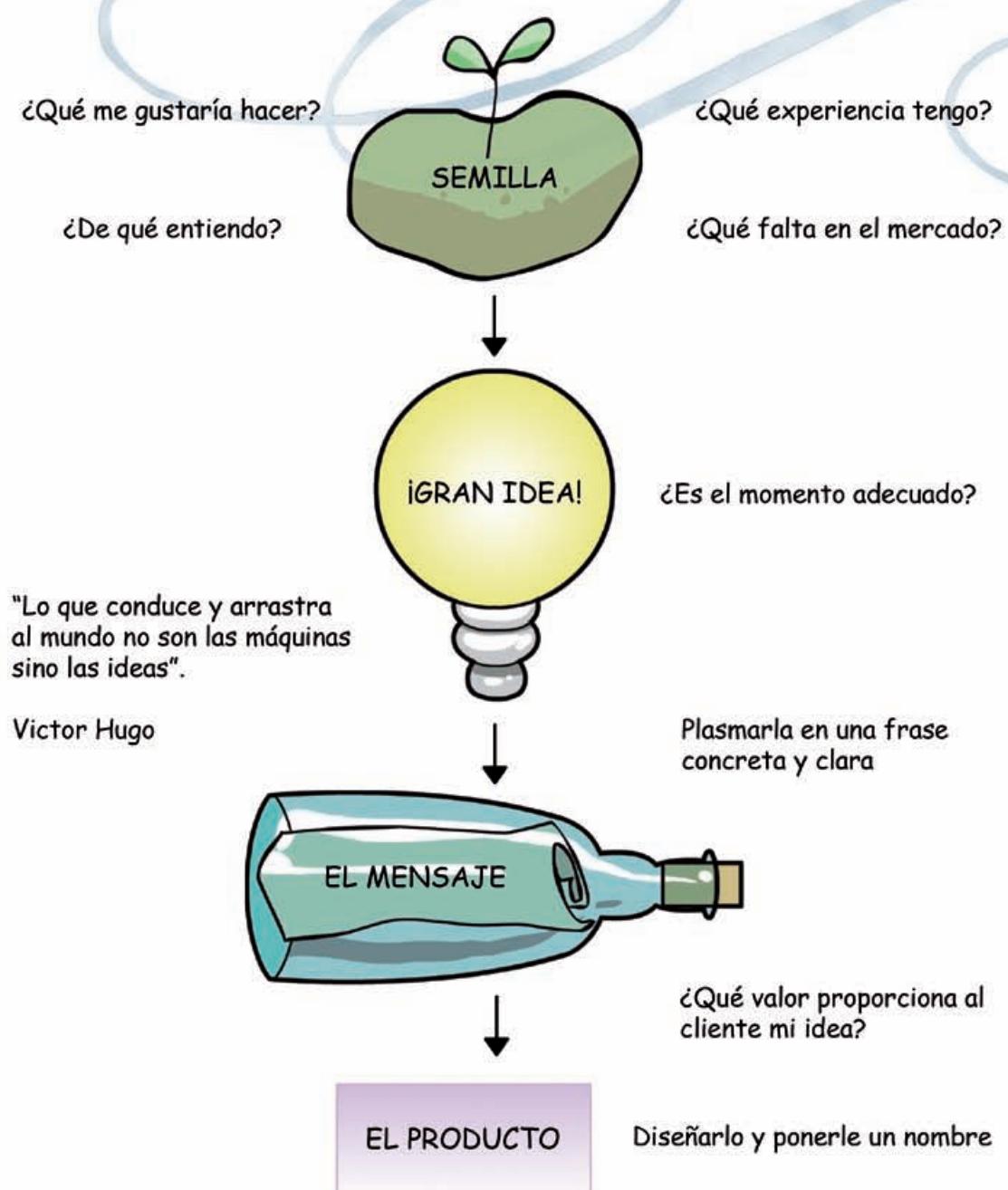


DEBES UTILIZAR TODOS TUS SENTIDOS...





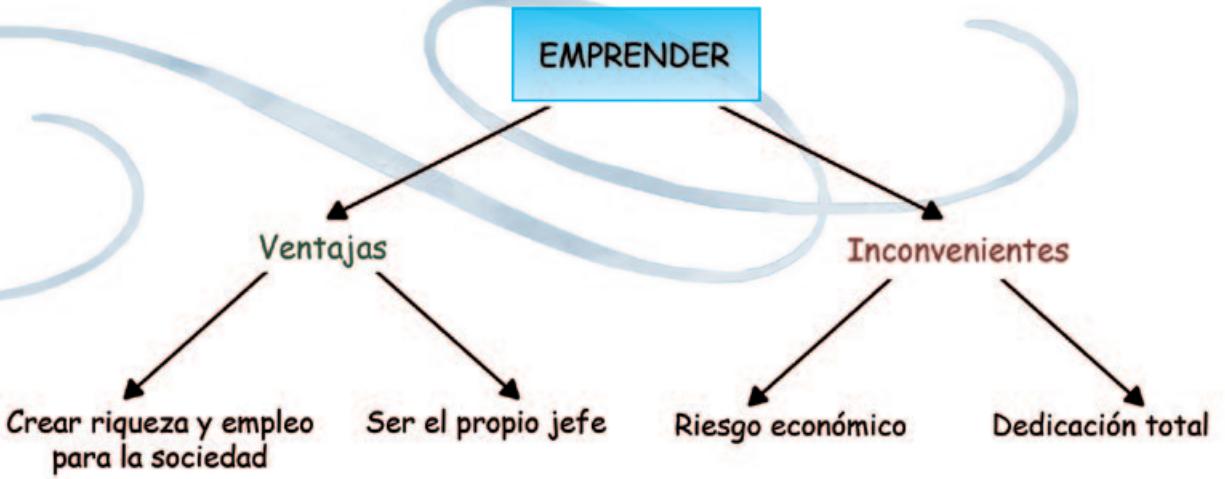
LA IDEA EMPRESARIAL



"La idea que no trata de convertirse en palabras es una mala idea; la palabra que no trata de convertirse en acción es, a su vez, una mala palabra".

Gilbert Keith Chesterton





TENEMOS UN OBJETIVO.

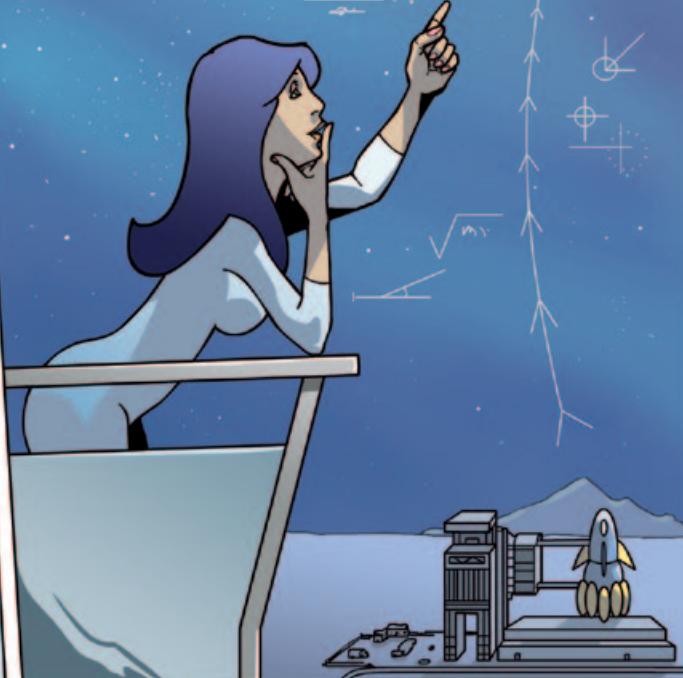


"ESTE ES UN PEQUEÑO PASO PARA UN HOMBRE PERO UN GRAN SALTO PARA LA HUMANIDAD".

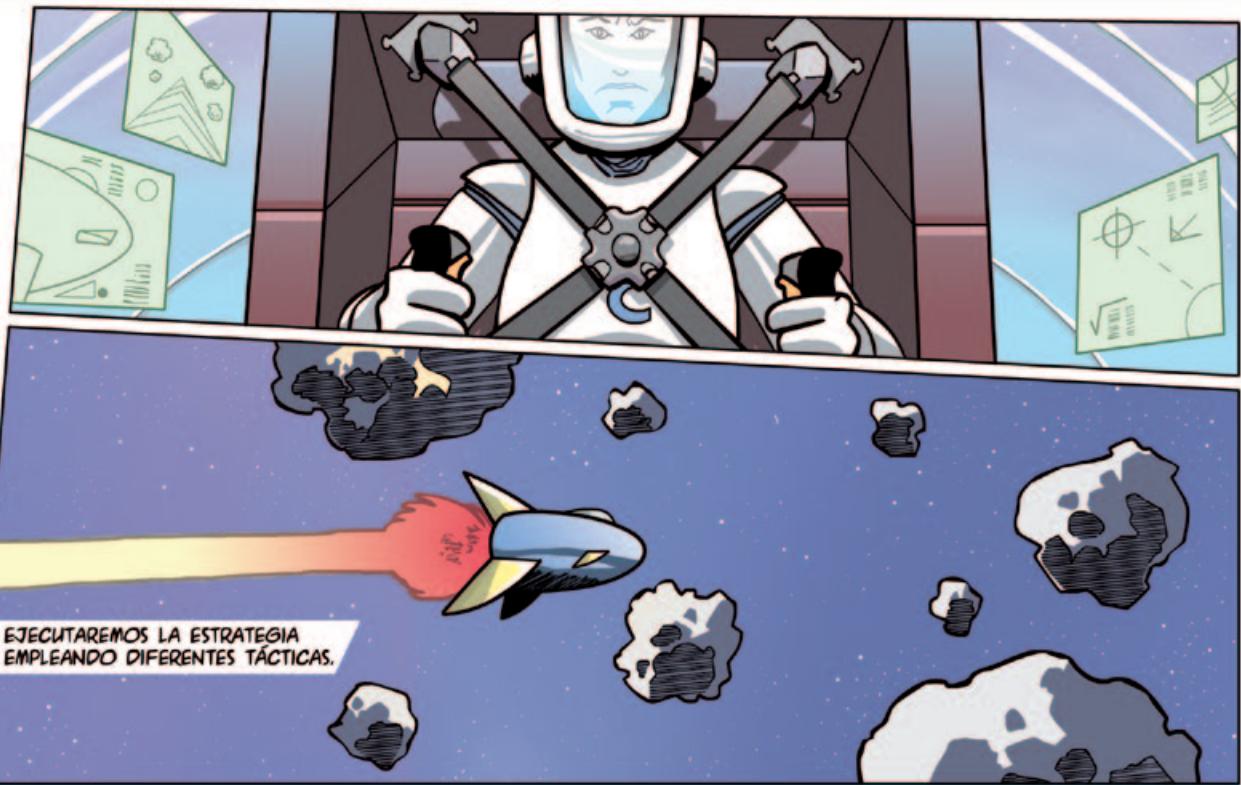
NEIL ARMSTRONG,
A LAS 2.56:20 DEL
21 DE JULIO DE 1969

TRAZAREMOS UNA ESTRATEGIA PARA ALCANZAR NUESTRO OBJETIVO.

$$\frac{GM}{r^2} = \frac{v^2}{r}$$



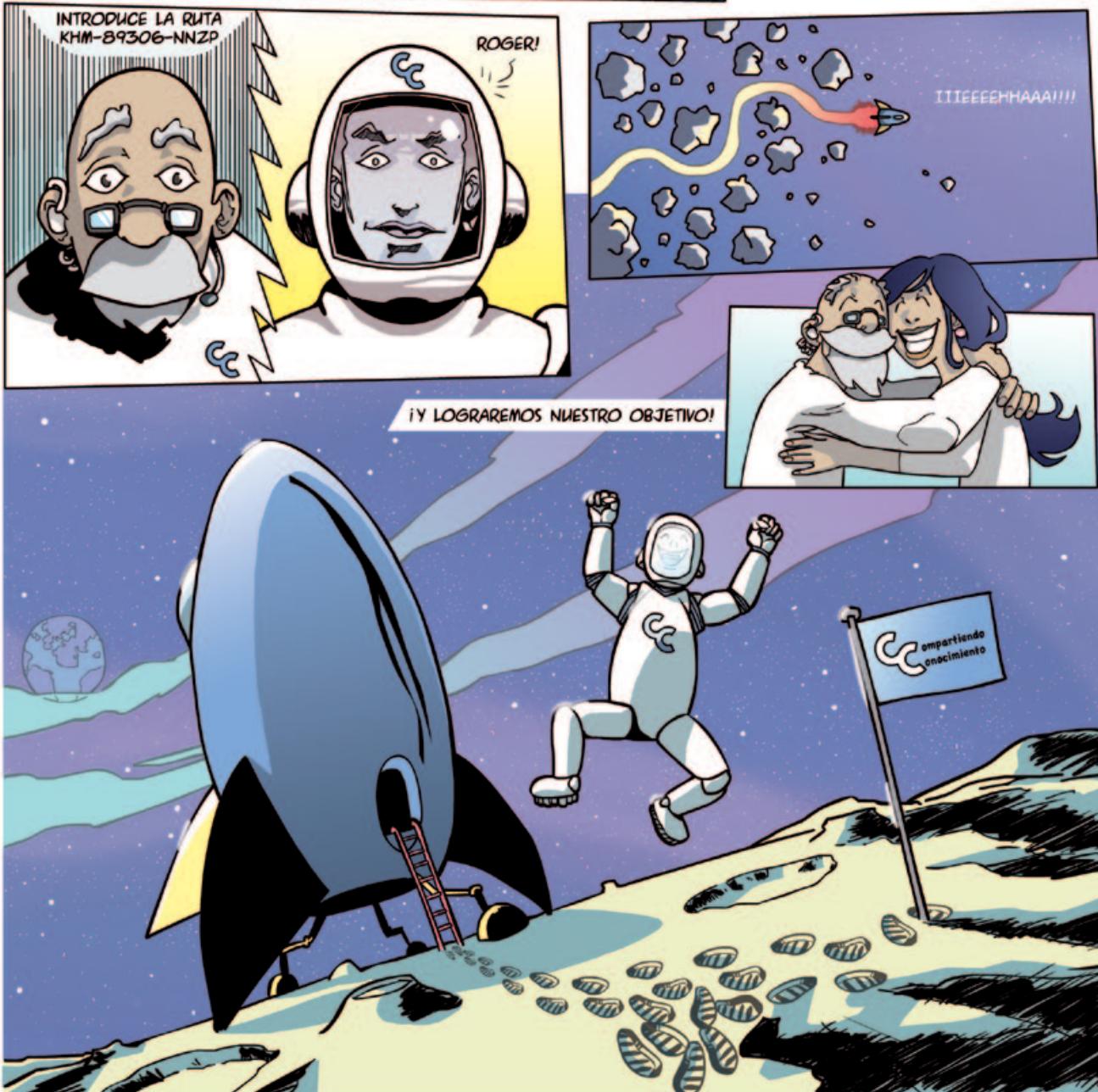
DISEÑAREMOS UNA ORGANIZACIÓN.



EJECUTAREMOS LA ESTRATEGIA EMPLEANDO DIFERENTES TÁCTICAS.

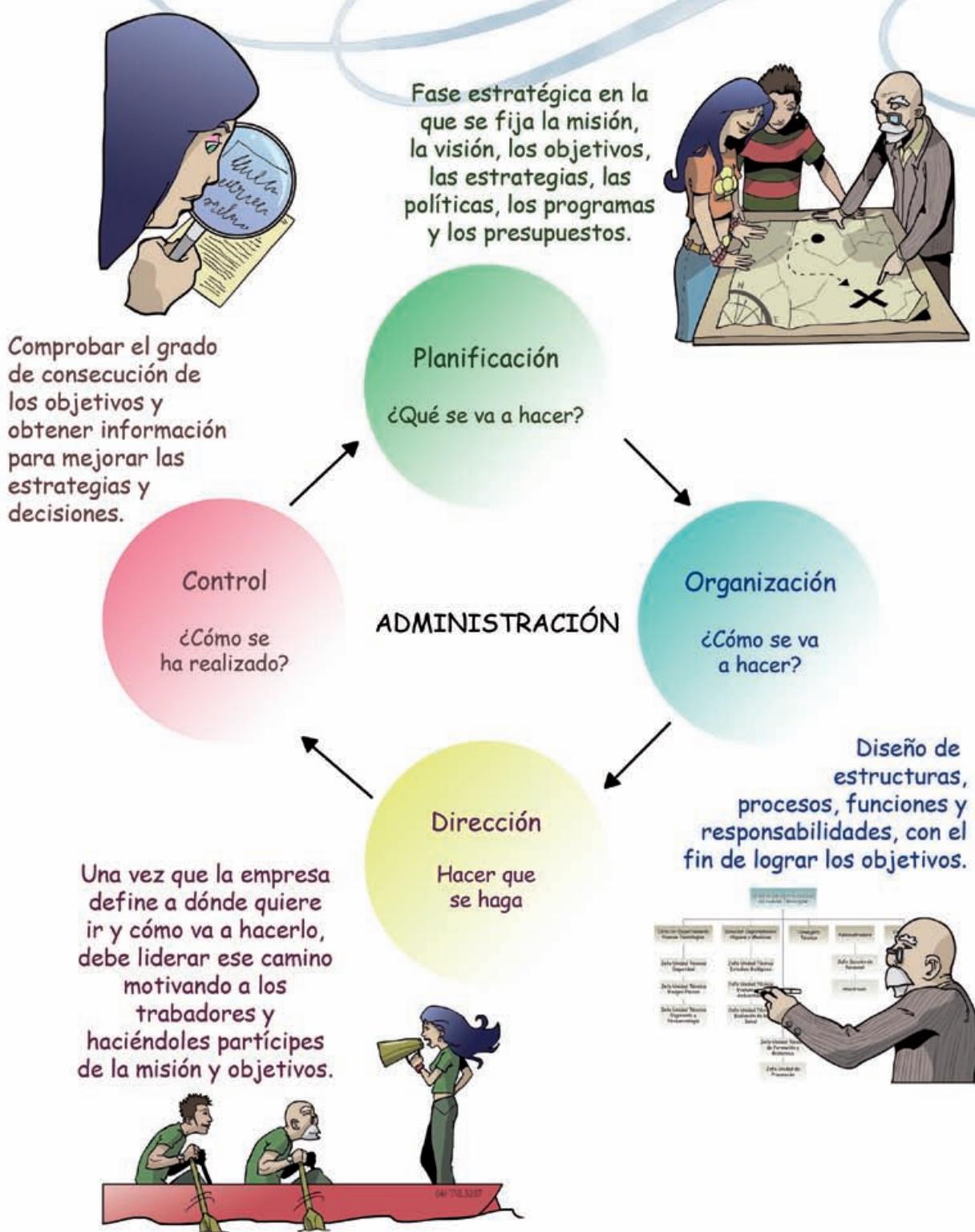


AQUÍ CONTROL. ATENTO A LAS INSTRUCCIONES.



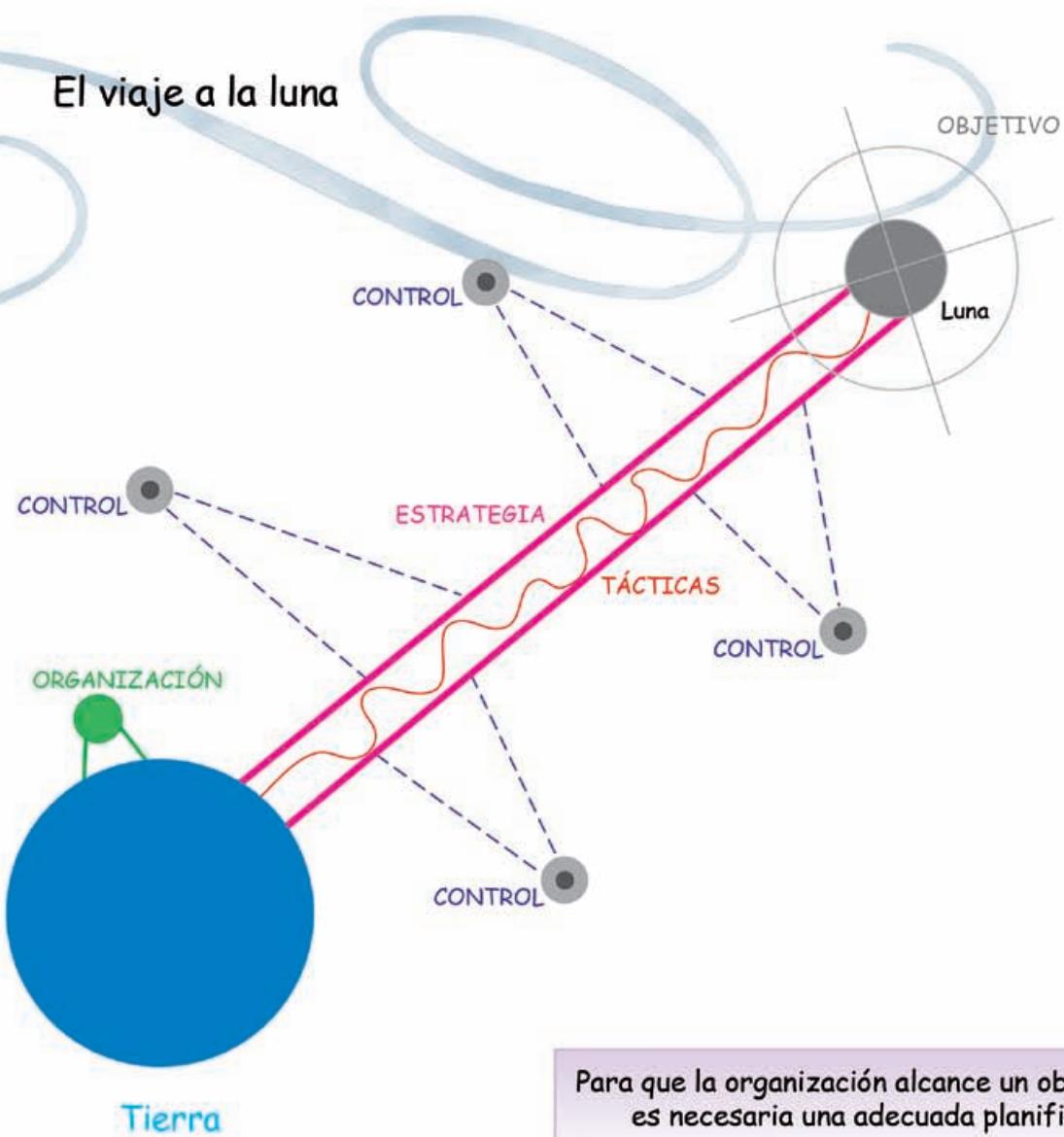
ADMINISTRACIÓN

FASES DEL PROCESO ADMINISTRATIVO



LA ADMINISTRACIÓN ES COORDINAR Y OPTIMIZAR LOS RECURSOS...

El viaje a la luna



Para que la organización alcance un objetivo, es necesaria una adecuada planificación.

Los buenos administradores, al igual que los maestros de ajedrez, dominan la estrategia (el plan general) y las tácticas (las operaciones concretas).



...CON EL FIN DE LOGRAR LOS OBJETIVOS DE LA FORMA MÁS EFICIENTE.

"SI CREEES QUE ALGO ES IMPOSIBLE, TÚ LO HARÁS IMPOSIBLE". BRUCE LEE (1940-1973)



SÉ AGUA, MI AMIGO...
BUSCA GENTE QUE SE
ADAPTE A LAS CIRCUNSTANCIAS,
QUE SEAN MOLDEABLES...

¿QUÉ TIPO DE
PERSONAS DEBO ELEGIR
PARA MI EQUIPO?



ILUSIONADOS

SÉ FUEGO, MI AMIGO. SELECCIONA PERSONAS
APASIONADAS, CON CAPACIDAD DE AUTOMOTIVARSE
Y EMOCIONALMENTE INTELIGENTES...



ÍNTEGROS



RESPONSABLES

SÉ AIRE, MI AMIGO. CREA UN BUEN AMBIENTE LABORAL, QUE EXISTA EXIGENCIA PERO NO AGOBIO.





El liderazgo es un reconocimiento otorgado por los demás, cuando se ha ganado su confianza.

El líder busca la máxima satisfacción de sus clientes externos (los que compran su producto) y los internos (los trabajadores).

Parte más importante de una empresa

Necesidad de

GESTIONAR PERSONAS

DIRIGIR

LIDERAR

Autoridad, poder, jerarquía

INFLUENCIA!

"Cuando las órdenes son razonables, justas, sencillas, claras y consecuentes, existe una satisfacción recíproca entre el líder y el grupo".

Sun Tzu (Siglo V a de C.)



	DIRECTIVO	LÍDER
Origen autoridad	Jerarquía formal	Influencia informal
Orientación	Clientes externos Clientes internos	Clients externos Clients internos
Perspectiva	Táctica corto plazo	Estratégica largo plazo
Énfasis recursos	Físicos Materiales	Emocionales
Principal labor	Controlar y supervisar	Formar y asesorar (coach)
Visión de la realidad	La acepta	La cuestiona

Sun Tzu escribió, hace más de 2.500 años, un insuperable manual de estrategia: El arte de la guerra



Remuneración, organización
y dirección

Trabajador

Fruto personal
del trabajo

Empresario

Contrato de trabajo: acuerdo para realizar un trabajo bajo la organización y dirección de otro (empresario), a cambio de una remuneración.

Los contratos de trabajo no pueden contradecir normas laborales de rango superior.

El trabajador percibe solo una parte del total del coste laboral que asume el empresario.

Estatuto de los trabajadores

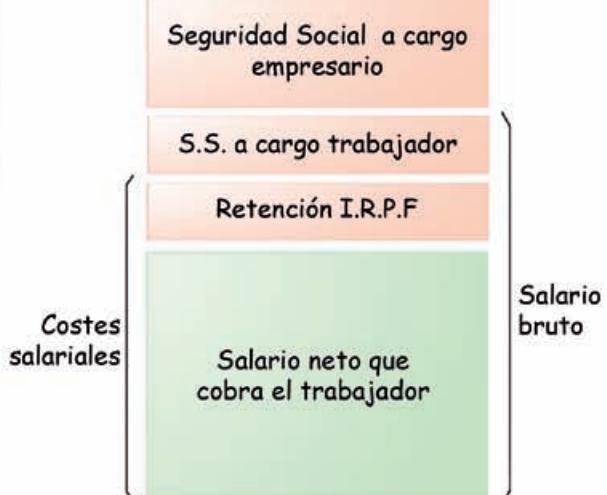
Legislación específica laboral

Convenio colectivo

Pacto
empresario-
trabajador



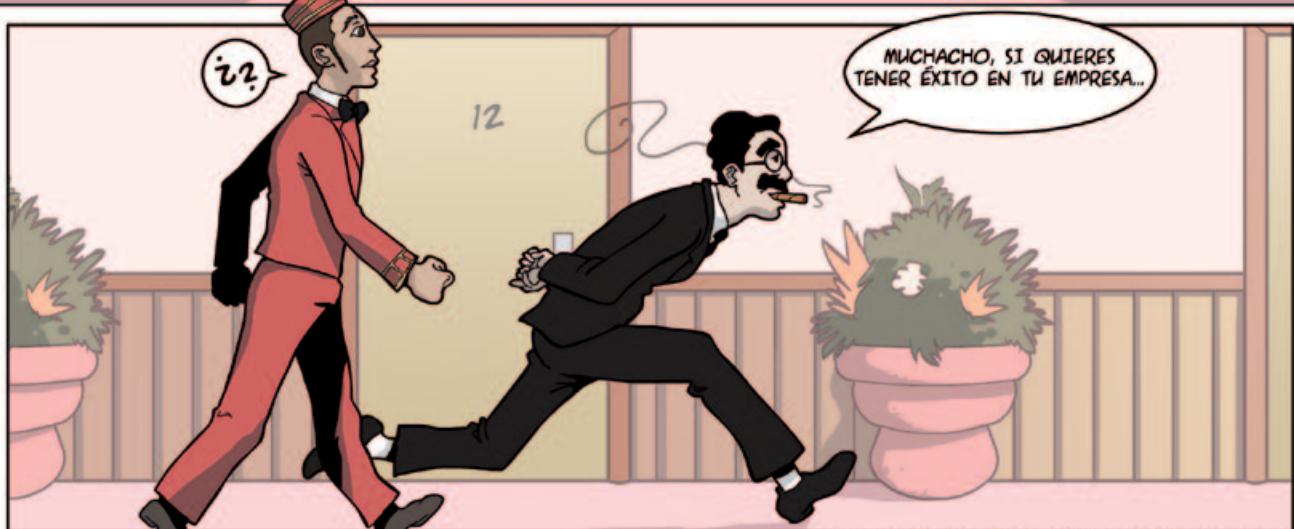
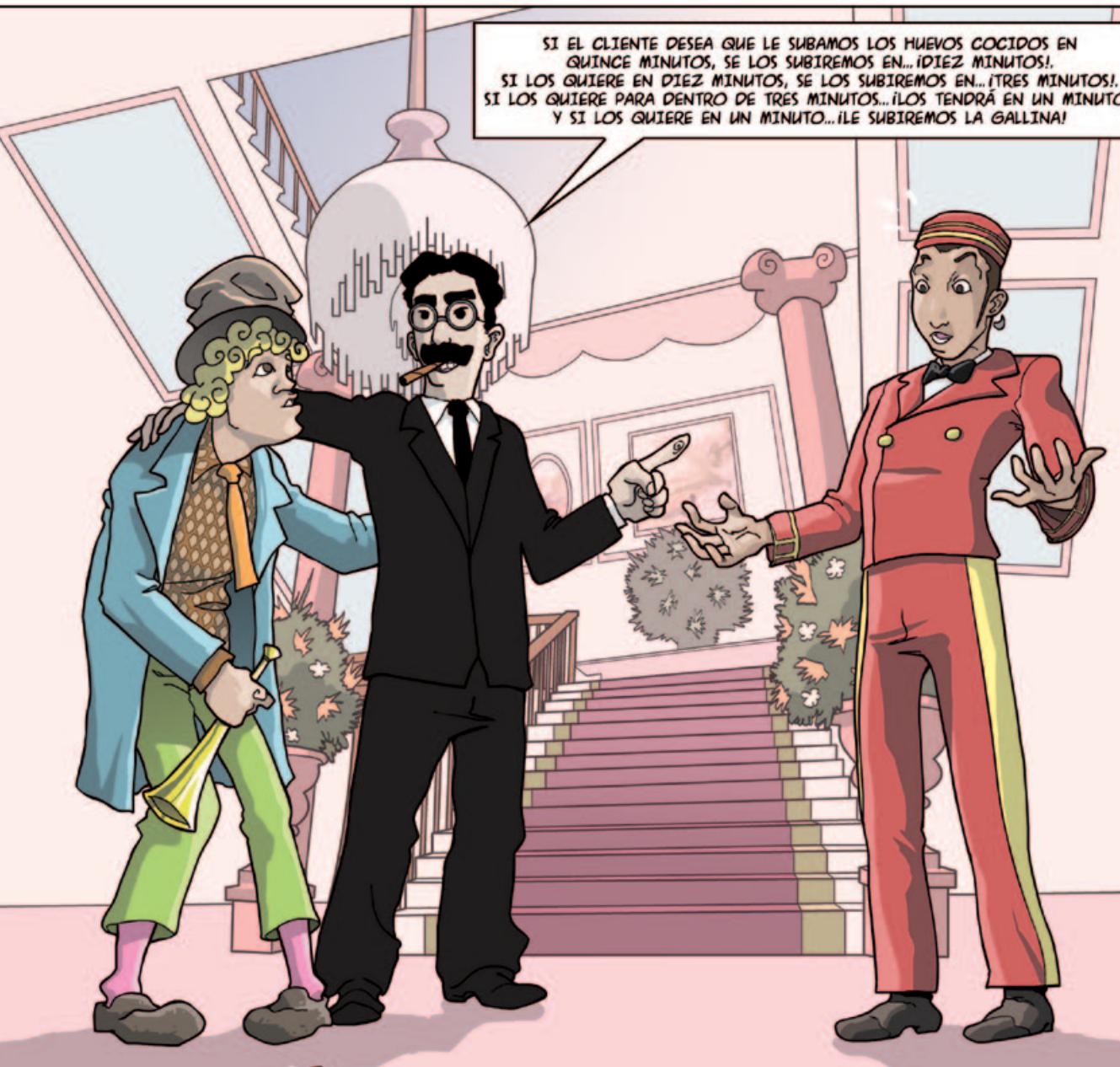
El trabajador no ve gran
parte del coste laboral



Coste laboral total por trabajador 2009 (INE)

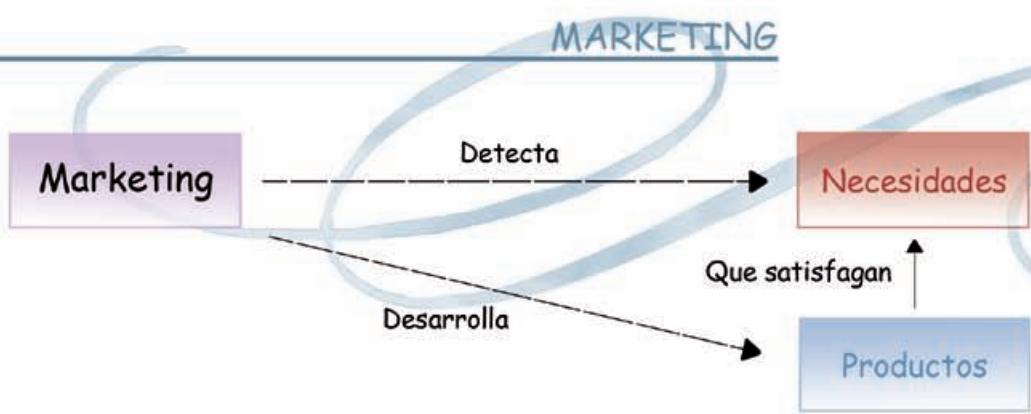
Coste salarial (incluye IRPF)	1993
Otros costes (cotizaciones)	656
Coste laboral total	2649

SI EL CLIENTE DESEA QUE LE SUBAMOS LOS HUEVOS COCIDOS EN QUINCE MINUTOS, SE LOS SUBIREMOS EN... ¡DIEZ MINUTOS!. SI LOS QUIERE EN DIEZ MINUTOS, SE LOS SUBIREMOS EN... ¡TRES MINUTOS!. SI LOS QUIERE PARA DENTRO DE TRES MINUTOS... ¡LOS TENDRÁ EN UN MINUTO!. Y SI LOS QUIERE EN UN MINUTO... ¡LE SUBIREMOS LA GALLINA!



* GROUCHO MARX. UNA NOCHE EN CASABLANCA (1946)





El target es el destinatario ideal de un producto o campaña.

El marketing se ocupa del cliente, buscando satisfacer sus necesidades y crear relaciones con él.

El cliente se vuelve el centro del universo empresarial

La empresa debe girar alrededor del cliente.

Investigación del mercado

¿Tendré demanda?
¿Cómo venderé el producto?

Definir el mercado objetivo

¿Qué necesidades satisface mi producto?
¿Cómo es el perfil del cliente objetivo?

Crear la mezcla de marketing
(Marketing mix)



El Sistema solar "cliente"

Marketing mix: conjunto de instrumentos controlables de marketing (producto, precio, distribución y promoción) que la empresa combina para lograr sus objetivos de marketing.

Producto: combinación de bienes y servicios que ofrece la empresa.
Características, servicios, diseño, calidad, nombre, logotipo, envase, marca...

¿Qué vendo?



Precio: cantidad de dinero que tendrá que pagar para obtener el producto.
Estrategias de precios, créditos, período de pago, descuentos...

¿Cuánto pagarán por él?



Distribución: actividades que logran que el producto esté disponible.
Canales, localización puntos de venta, transporte, logística...

¿Cómo se los haré llegar?



Promoción: actividades que comunican las ventajas del producto y persuaden a los clientes objetivo para que lo compren. Publicidad, relaciones públicas...

¿Cómo lo conocerán?

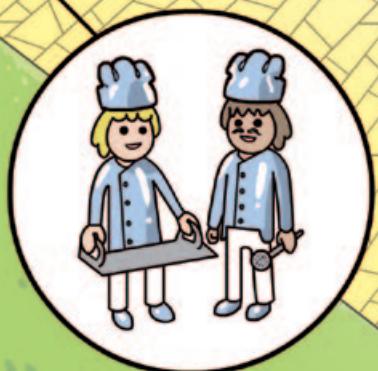
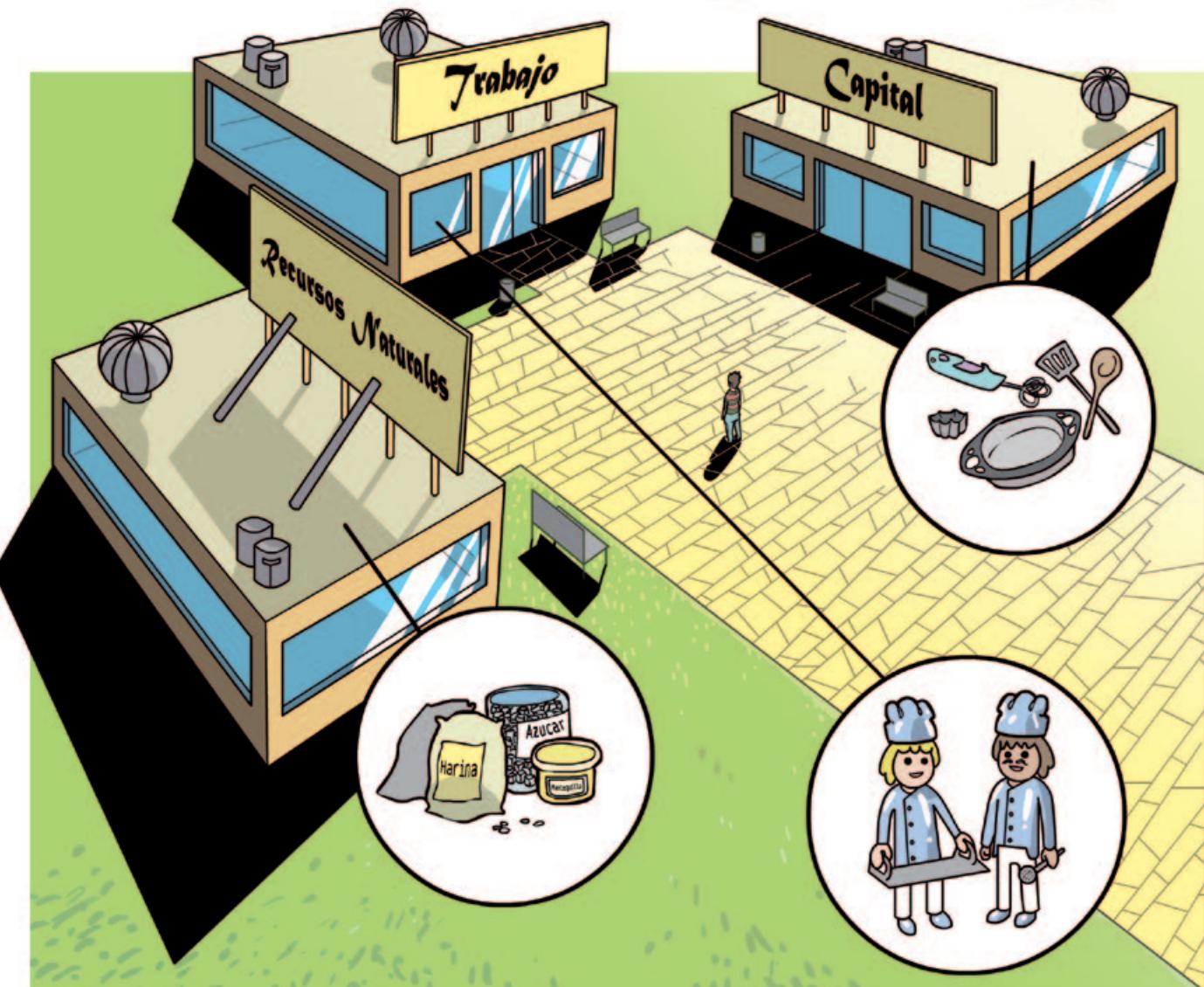


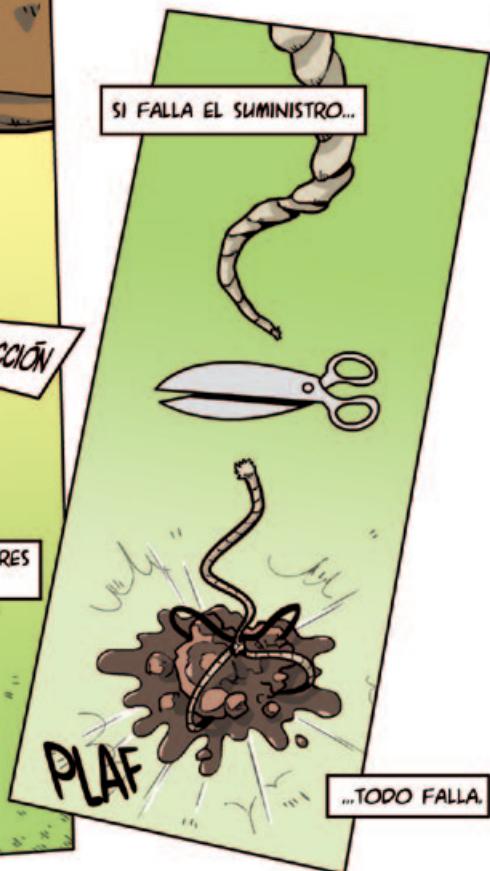
De la adecuada mezcla de marketing, dependerá el éxito de un producto en el mercado.

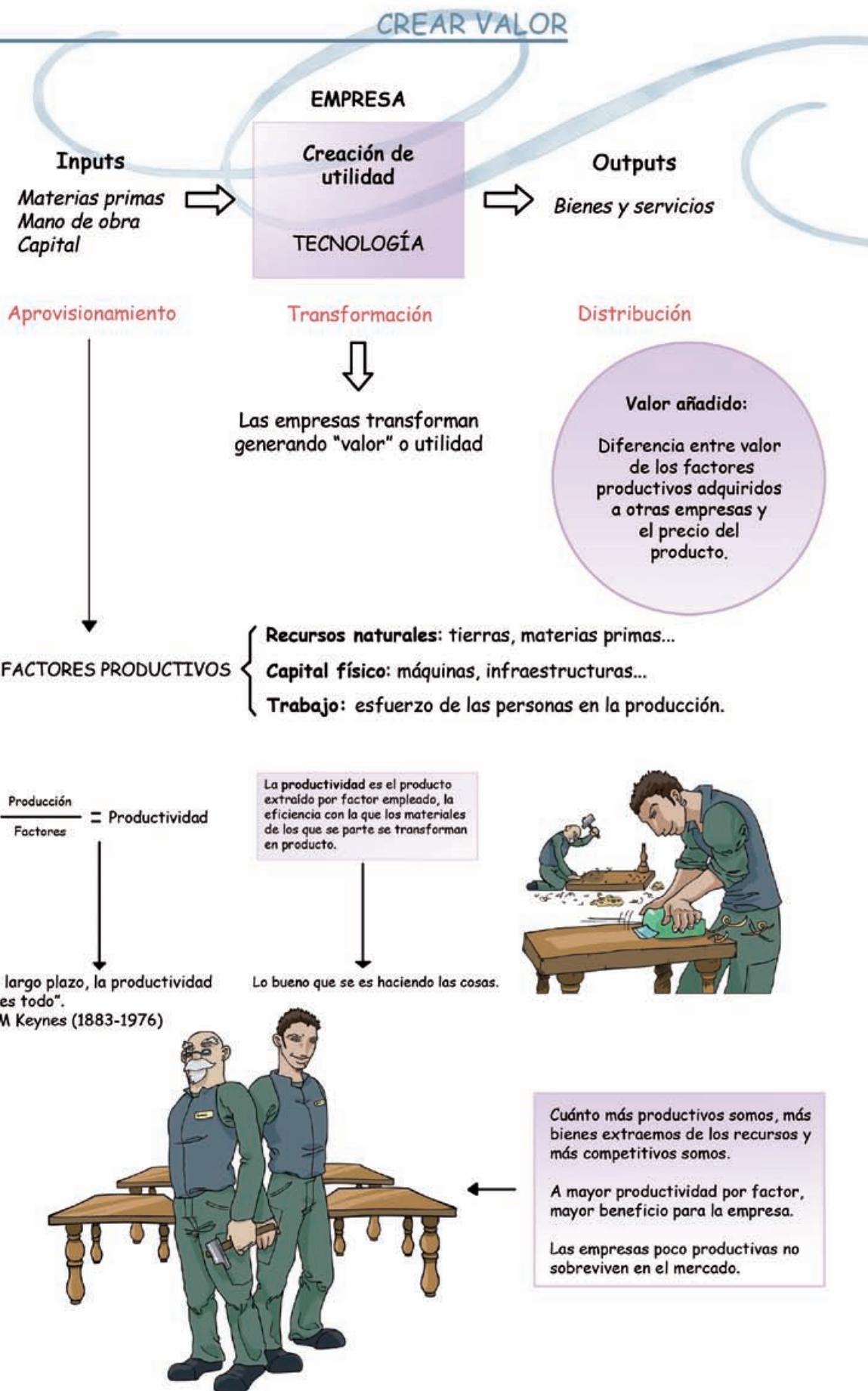
"TRABAJAMOS NO SÓLO PARA PRODUCIR, SINO PARA DAR VALOR AL TIEMPO".
EUGÈNE DELACROIX (1798-1863)

HA LLEGADO
EL MOMENTO
DE DARLE FORMA
A TU IDEA.

PARA ELLO,
DEBES ADQUIRIR
FACTORES
PRODUCTIVOS...







LOGÍSTICA

Logística

→ Suministrar

La cantidad requerida

En el momento oportuno

Con la calidad apropiada

Al mínimo coste

Logística de compra
(aprovisionamiento)

Logística de
comercialización
(distribución)

Cuando la demanda de productos era mucho mayor que la oferta, las empresas se centraban únicamente en la producción.

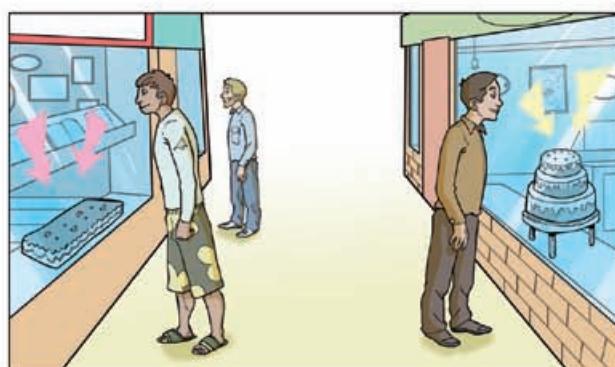
→ Producción en serie muy estandarizada

↓ Almacenaje y distribución actividades secundarias

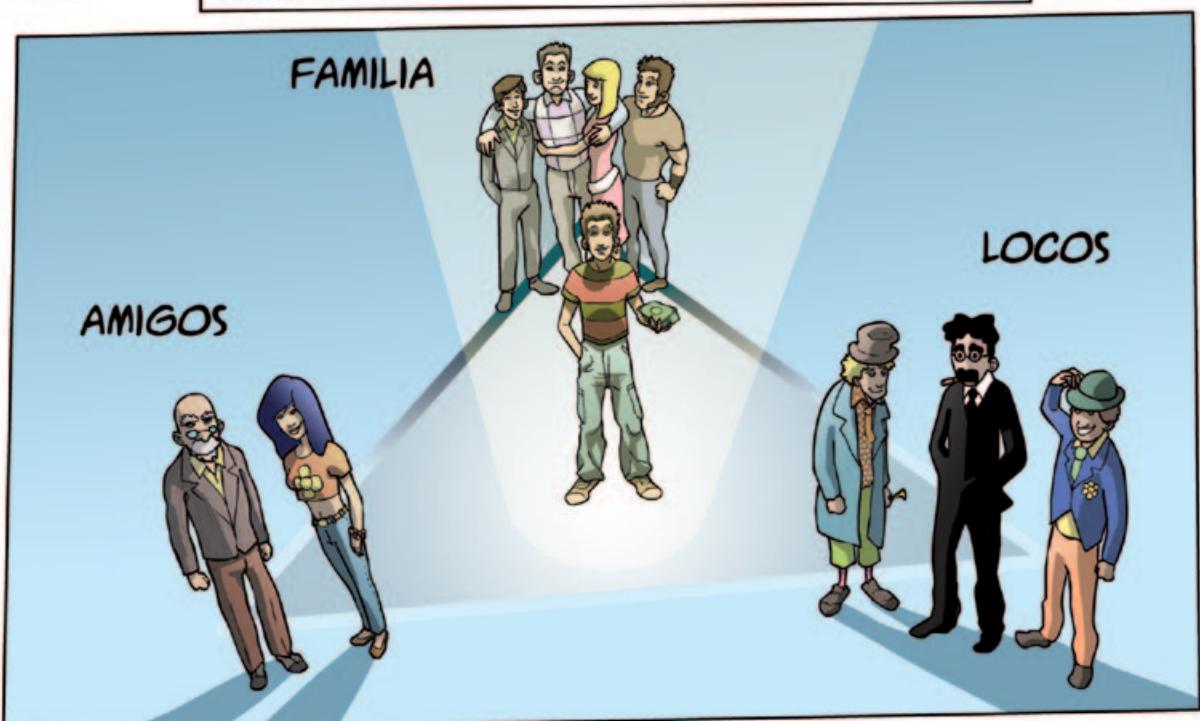


A medida que la oferta supera a la demanda, los gustos de los consumidores son más exigentes y cambiantes.

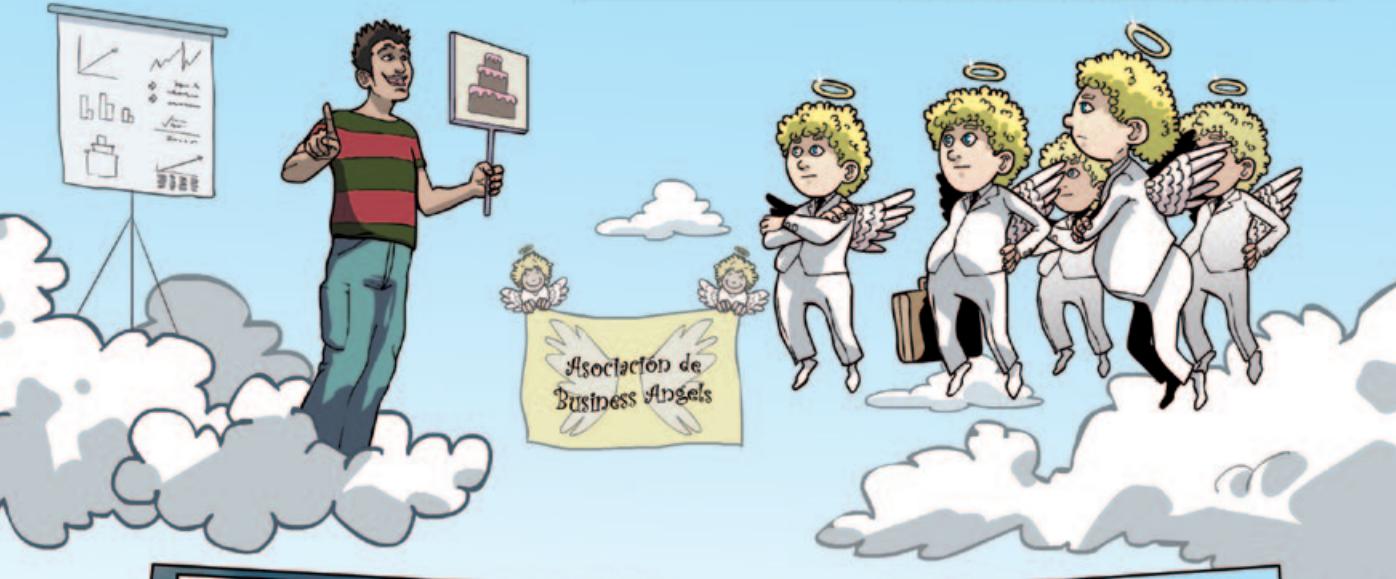
→ Producción flexible y ágil



"SI QUIERES CONOCER EL VALOR DEL DINERO, TRATA DE PEDIRLO PRESTADO."
BENJAMIN FRANKLIN (1706-1790)



EXISTEN INVERSORES ÁNGEL, PARTICULARES QUE BUSCAN EMPRESAS NACIENTES PARA FORMAR PARTE DE SU ACCIONARIADO.



LAS SOCIEDADES DE CAPITAL RIESGO SON EMPRESAS ESPECIALIZADAS EN INVERTIR GRANDES CANTIDADES (A PARTIR DE UN MILLÓN DE EUROS) A MEDIO PLAZO (2 A 8 AÑOS) EN NUEVAS EMPRESAS.



OTRA OPCIÓN ES PEDIR PRÉSTAMOS A LOS BANCOS.



DEBES REALIZAR UN CUIDADOSO SEGUIMIENTO DE LOS INGRESOS Y GASTOS, Y... DE LOS COBROS Y PAGOS.



IVIGILA TU CAJA! UNA DE LAS CLAVES DEL ÉXITO EMPRESARIAL ES LA LIQUIDEZ, LAS EMPRESAS QUE SE QUEDAN SIN DINERO LIQUIDO PARA AFRONTAR SUS PAGOS... ¡DESAPARECEN!.

EL BALANCE

$$\text{ACTIVO} - \text{PASIVO} = \text{NETO} \longrightarrow \text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{NETO}$$

Ecuación fundamental del patrimonio

$$\begin{array}{c} \text{Bienes} \\ + \text{Derechos} \\ \} \end{array} \quad \text{ACTIVO}$$

$$- \text{Obligaciones} \quad \text{PASIVO}$$

PATRIMONIO NETO



El balance es una foto de los bienes, derechos y obligaciones que tiene una empresa en un momento determinado.

ACTIVO



NETO + PASIVO



Una decisión importante es qué parte de la financiación será propia (neto patrimonial o fondos propios) y cuál será ajena (pasivo o exigible).

ESTRUCTURA ECONÓMICA
En qué ha invertido la empresa
APLICACIÓN DE LOS FONDOS

Liquidez: facilidad en que un bien o derecho pueden convertirse en dinero en efectivo.

ESTRUCTURA FINANCIERA
Cómo se ha financiado
ORIGEN DE LOS FONDOS

Exigibilidad: plazo en el que la empresa debe pagar sus deudas.

Balance proviene de balanza.
Siempre estarán en equilibrio el activo, y la suma de pasivo y neto.

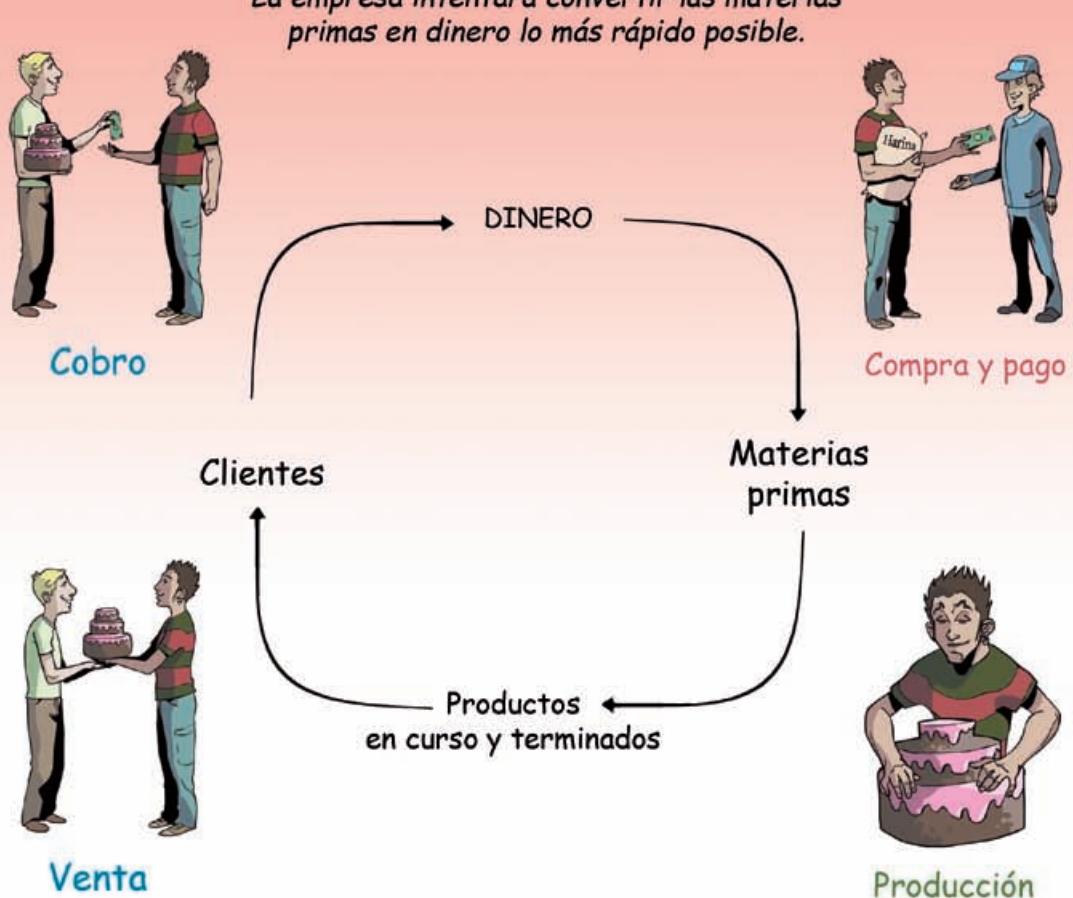
ACTIVO

NETO
PASIVO





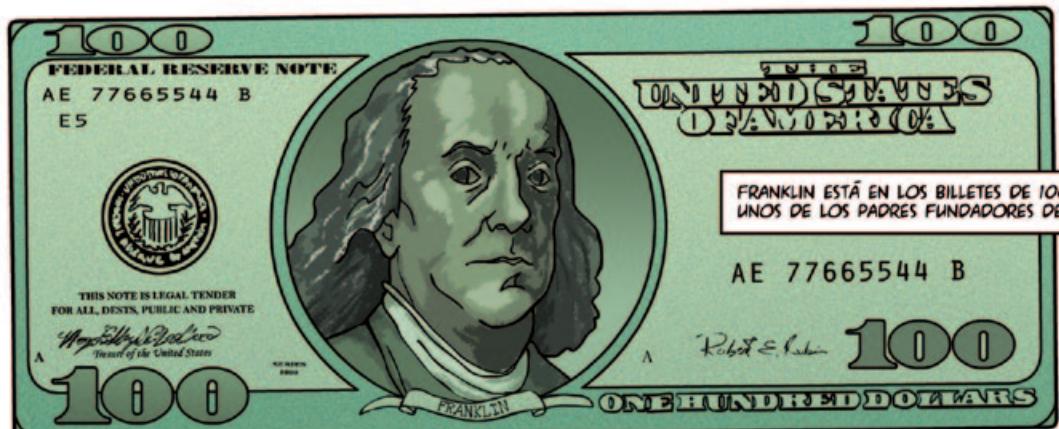
Crecer con deuda (Δ pasivo) → Préstamos a corto y largo plazo de entidades financieras.



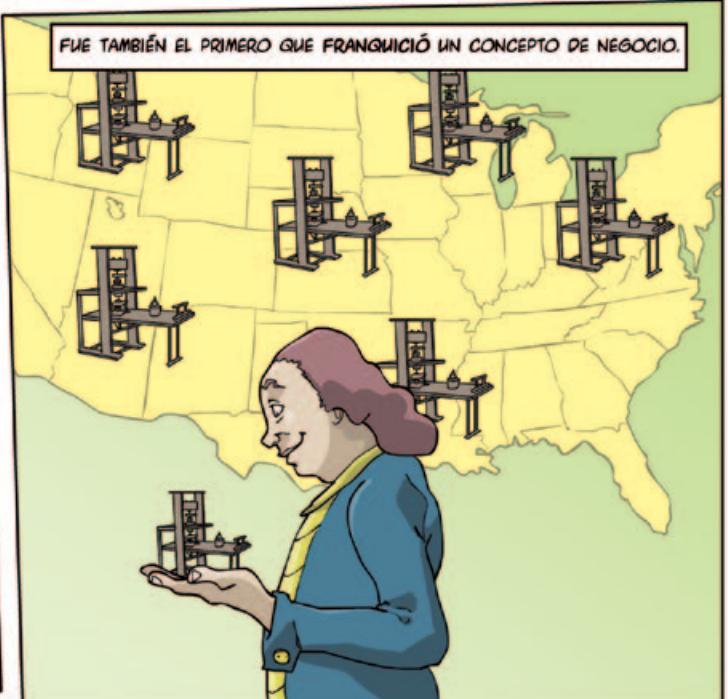
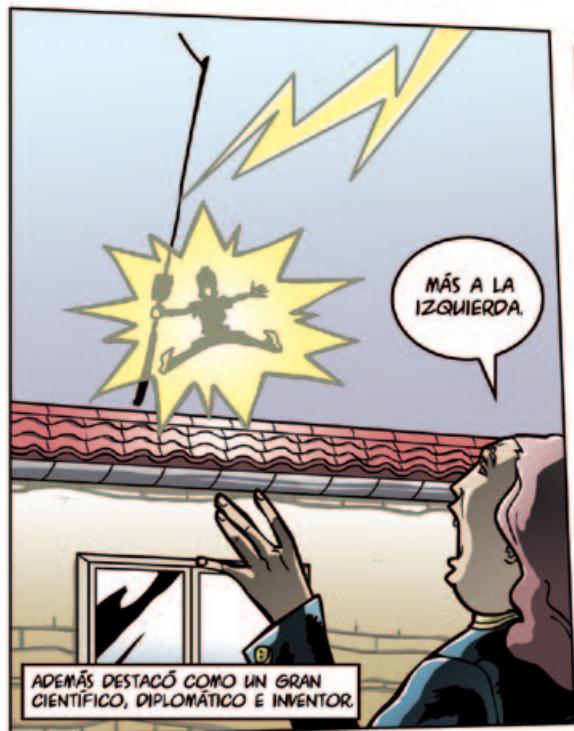
A menor tiempo → más giros al año → mayor rentabilidad

EL TÉRMINO FRANQUICIA PROcede DE LOS PRIVILEGIOS QUE LOS SOBERANOS OTORGABAN A SUS NOBLES, PARA DESARROLLAR EN SU NOMBRE ACTIVIDADES.

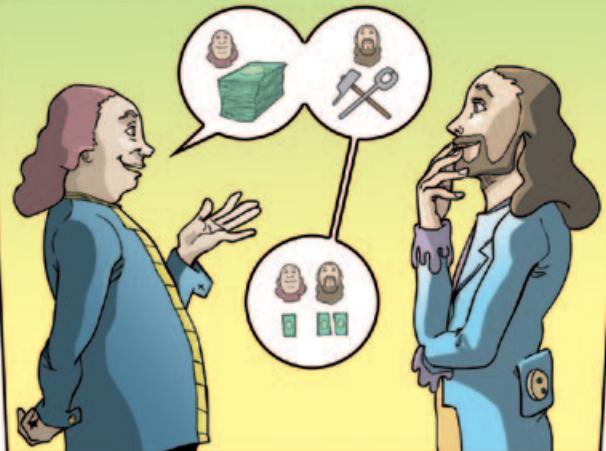
"UN HOMBRE CON UNA NUEVA IDEA ES UN CHIFLADO...HASTA QUE LA IDEA TIENE ÉXITO." MARK TWAIN (1835-1910)



FRANKLIN ESTÁ EN LOS BILLETES DE 100\$ POR SER UNOS DE LOS PADRES FUNDADORES DE LOS EEUU.



EN FILADELPHIA TENÍA UNA IMPORTANTE IMPRENTA. SE EXTENDIÓ A CAROLINA DEL SUR PAGANDO A OTRO EMPRESARIO LOS COSTES DE CREAR UNA NUEVA IMPRENTA A CAMBIO DE UN TERCIO DE LOS BENEFICIOS DE SU EXPLOTACIÓN.



EN EL SIGLO XIX A ISAAC SINGER LE FALTABA CAPITAL PARA EXPANDIR SU NEGOCIO DE MÁQUINAS DE COSER, POR LO QUE TAMBIÉN DECIDIÓ UTILIZAR UN SISTEMA DE FRANQUICIA.



FRANQUICIA

Acuerdo de colaboración entre dos empresarios

FRANQUICIADOR

- Cede su licencia de marca
- Transmite el saber-hacer del negocio
- Asistencia técnica
- Inversión en publicidad

FRANQUICIADO

- Canon de entrada
- Preservar la imagen de la marca
- % de las ventas (regalías)



El saber-hacer (Know-How) que transmite abarca:

Administración

Marketing

Producción

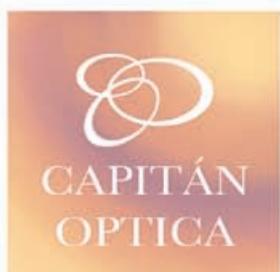
Finanzas

Regalía o royalty es el pago al titular de derechos de autor, patentes, marcas o know-how, a cambio del derecho a usarlos o explotarlos.

- Crecimiento rápido
- Riesgo menor
- Mayor poder de negociación
- Gran impacto publicitario

Existencia de gran número de franquicias en todos los sectores

Mejor imagen de marca!



Elección franquicia

Investigar al franquiciador

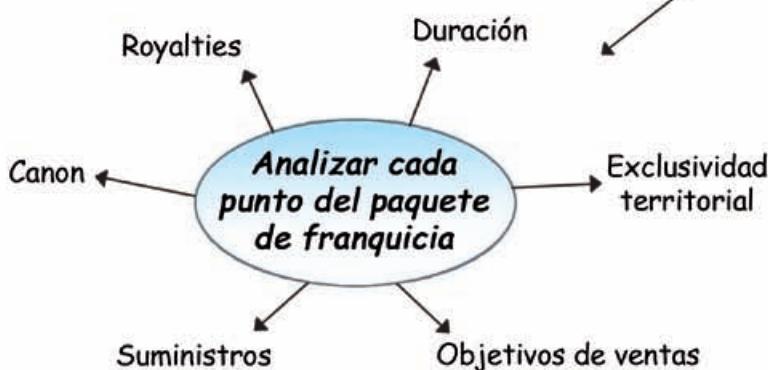
Años de actividad

Éxito

Puntos de venta

Regla del 3 * 2

Franquiciar negocios que hayan sido probados con éxito en al menos 3 establecimientos propiedad del franquiciador, durante 2 años cada uno.



"EL FUTURO PERTENECE A QUIENES CREEN EN LA BELLEZA DE SUS SUEÑOS".
ELEANOR ROOSEVELT (1884-1962)





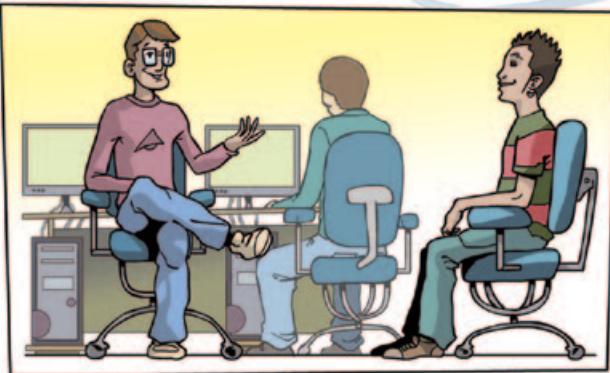
NEGOCIOS VIRTUALES

Web corporativa

Eficiente

Fiable

Contratar un buen servicio informático



Elegir un nombre (dominio)

Diseñar los contenidos del sitio

Tarjetas de crédito
(VISA, Mastercard...)

Pay Pal

SMS

Establecer mecanismos de pago seguro y fiables



Dar un buen servicio para fidelizar a los clientes

Promocionar el sitio para captar clientes

Marketing digital

¡Construir nuestra presencia en la web!

Gestionar la presencia en las redes sociales

Aparecer en los buscadores

El community manager gestiona, construye y modera comunidades en torno a una marca en Internet



Un SEO es un especialista en ubicar nuestra web en los buscadores



El arte del SEO consiste en lograr que la empresa aparezca lo más arriba posible, de los resultados naturales del buscador.

A screenshot of a Google search results page for the query "pasteleria Madrid". The results include a map showing the locations of various bakeries in Madrid. Below the map, there are several organic search results listing different bakeries with their names, addresses, and phone numbers. The results are presented in a clean, modern style typical of Google's search interface.

¡Es vital aparecer en los mapas!

"EL TRAJE DENOTA MUCHAS VECES AL HOMBRE".
WILLIAM SHAKESPEARE (1564-1616)

LA FORMA
JURÍDICA ES EL TRAJE
QUE LA EMPRESA SE PONE
ANTE LA LEY.



LO
ELEGIRÁS
EN FUNCIÓN
DE...



...LA
RESPONSABILIDAD
QUE QUIERAS
ASUMIR.

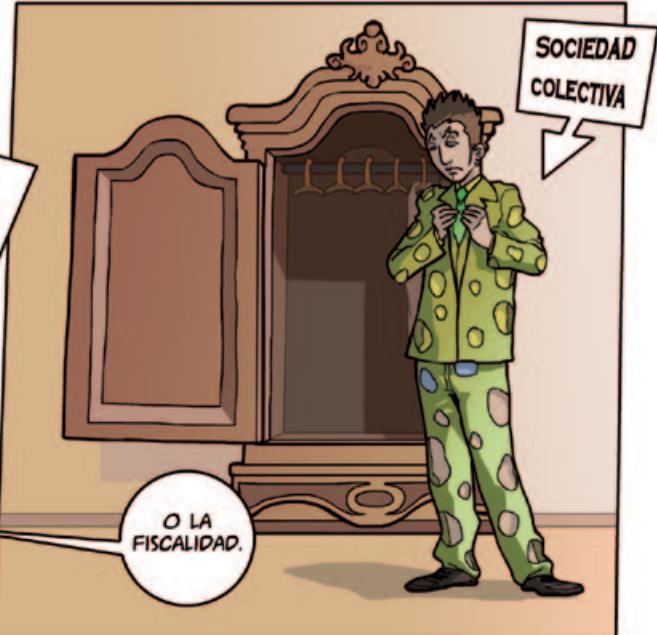
EMPRESARIO
INDIVIDUAL

¡ESTE
ME APRIETA
UN POCO!

EL CAPITAL
MÍNIMO QUE
ESTÉS DISPUESTO
A APORTAR.

SOCIEDAD
ANÓNIMA



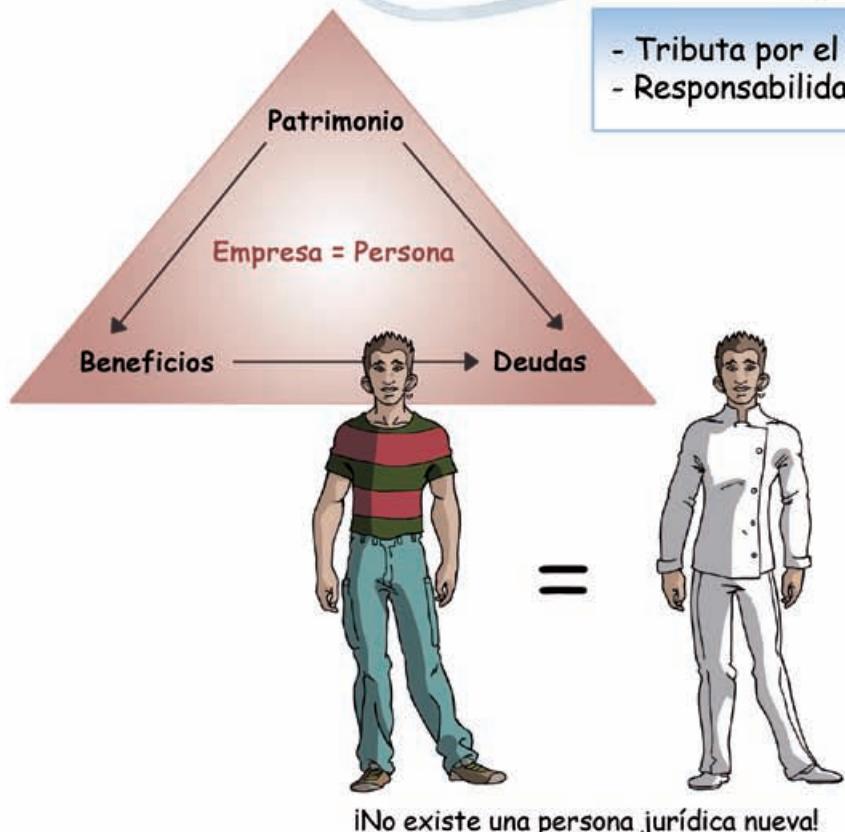


FORMAS JURÍDICAS

Empresario individual

→ Persona física que realiza una actividad empresarial (autónomo).

- Tributa por el IRPF.
- Responsabilidad ilimitada.



Es frecuente que los empresarios individuales se casen con régimen de separación de bienes, para evitar perjudicar a sus cónyuges en caso de quiebra.



Responsabilidad ilimitada: el empresario responde con todo su patrimonio presente y futuro de las deudas contraídas.

Responsabilidad limitada: el socio pierde únicamente el capital aportado a la sociedad.

Sociedad Limitada

→ Diseñada para pequeñas empresas de carácter familiar.

Aunque al pensar en sociedad tenemos en mente "más de una persona", existen sociedades unipersonales.



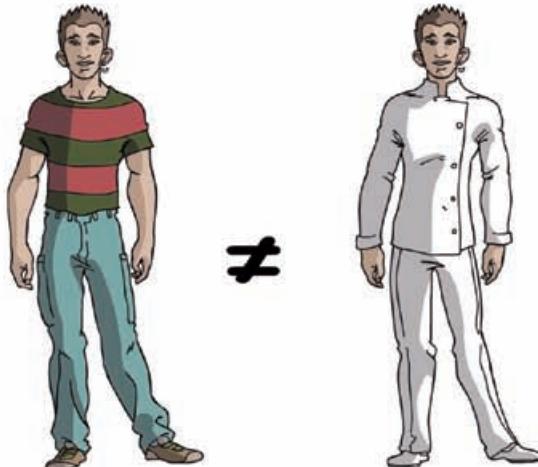
↓
Su capital social se divide en participaciones

- Responsabilidad limitada.
- Se puede constituir con un único socio.
- La transmisión de las participaciones está restringida.
- Capital mínimo para constituirla es de 3005,06 euros.
- Tributa por el impuesto sobre sociedades.

Sociedad Anónima

→ Diseñada para empresas que quieren crecer rápidamente.

Las sociedades mercantiles (S.L. y S.A.) tienen personalidad jurídica propia.



↓
Su capital social se divide en acciones

- Responsabilidad limitada.
- Se puede constituir con un único socio.
- La transmisión de las acciones es libre.
- Capital mínimo para constituirla es de 60.101,21 euros.
- Tributa por el impuesto sobre sociedades.

"UN VIAJE DE MIL MILLAS COMIENZA CON EL PRIMER PASO".
LAO TSÉ S. IV A DE C.

idealista.com

*JESÚS ENCINAR, CEO DE IDEALISTA.COM.

UN PLAN DE
NEGOCIO ES COMO
UN CUENTO...

...EXISTE UN HÉROE.

EL EQUIPO: QUIÉNES SOMOS.



UNA PRINCESA.



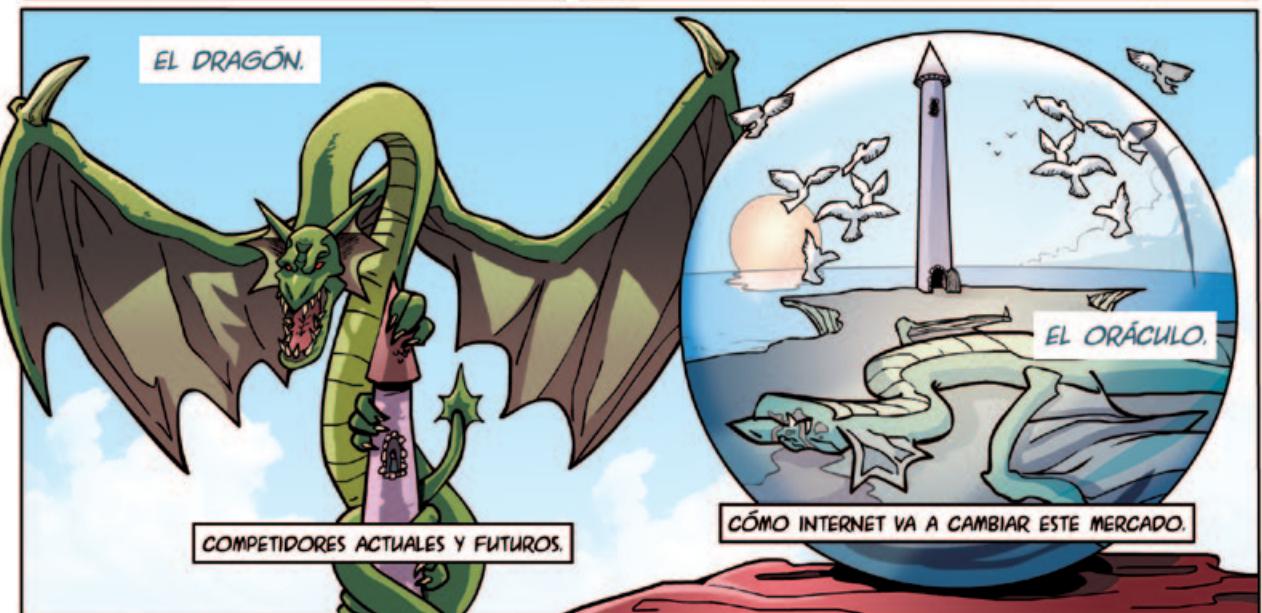
EL MERCADO QUE QUEREMOS QUEDARNOS.

EL DRAGÓN.

COMPETIDORES ACTUALES Y FUTUROS.

EL ORÁCULO.

CÓMO INTERNET VA A CAMBIAR ESTE MERCADO.



EL ARMA MÁGICA.



EJEMPLOS DE EMPRESAS SIMILARES EN OTROS MERCADOS.



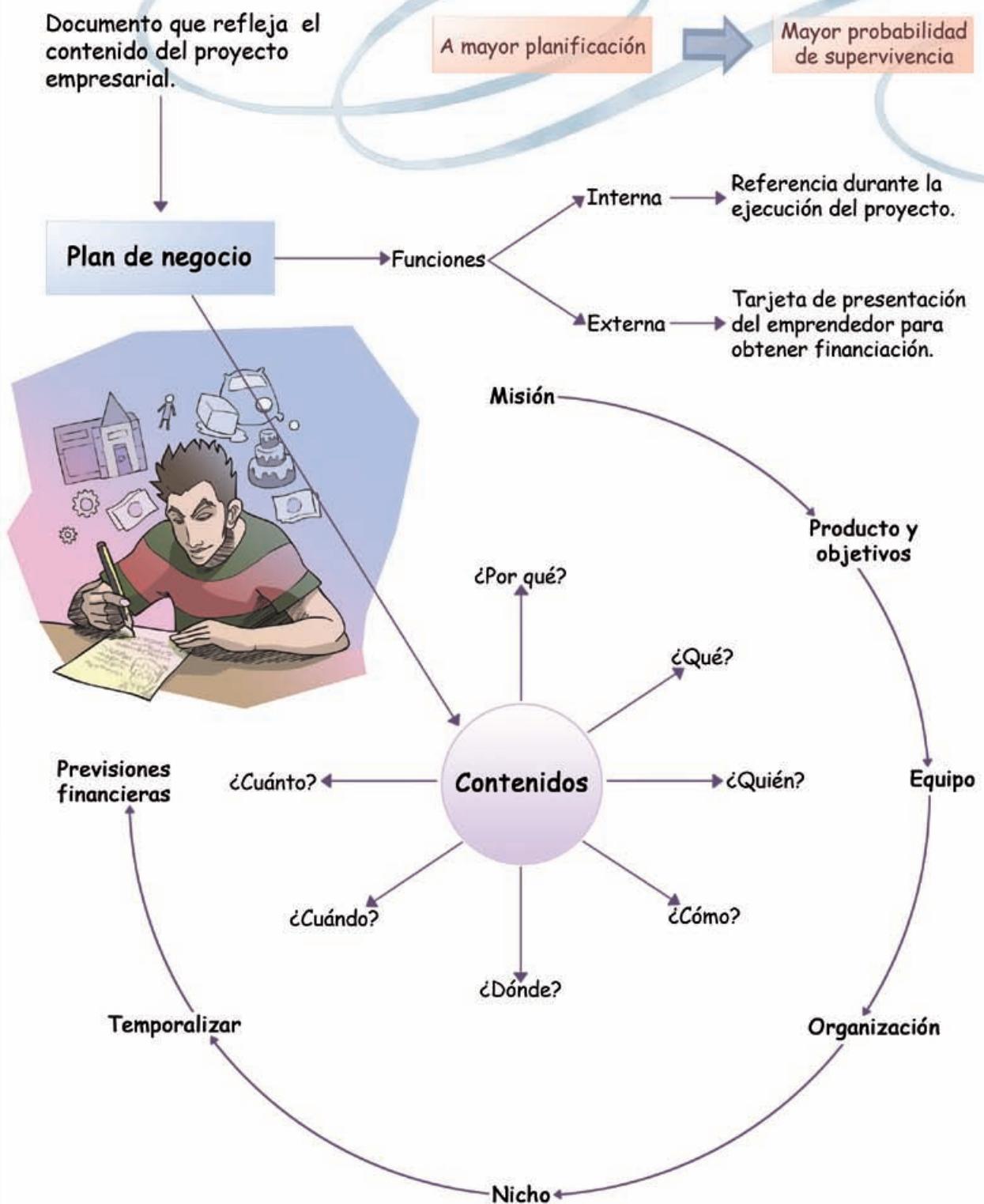
EL DESENCLACE.



COMO EN LAS MEJORES HISTORIAS,
AL FINAL SE PASA LA GORRA...



EL PLAN DE NEGOCIO



"Un objetivo sin un plan es un sueño".
W.J Reddin

Estructura del plan de negocio

Resumen ejecutivo

Breve descripción del producto, el mercado, la empresa, sus factores de éxito, las necesidades de financiación y los resultados esperados.

Descripción del proyecto

La presentación en el ascensor ("Elevator Pitch").

Descripción del producto

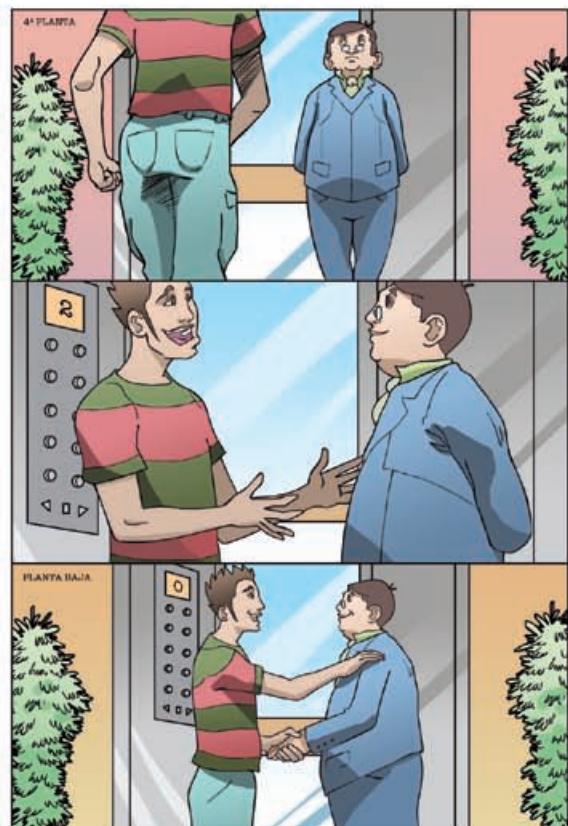
Plan de marketing

Producción y medios técnicos

Organización y RRHH

Forma jurídica

Estudio económico-financiero



¡El plan de negocio debe estar preparado para presentar en cualquier momento a cualquier persona!





EMPRENDER

1/2 HORA



JOSE
SARDE

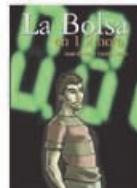
CARLOS
GALVO

Números publicados anteriormente:

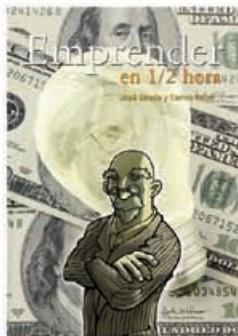
Economía en 1/2 hora (Octubre 2009)

Bolsa en 1/2 hora (Enero 2010)

Empresa en 1/2 hora (Mayo 2010)



Emprender en 1/2 hora Ya a la venta



Una idea original de
José Sande Edreira

Adaptación técnica del guión original,
lápiz, entintado, color, rotulación y maquetación:
Juan Carlos Calvo Lamillar

www.librosdetextogratis.com

“Todo lo que sabemos, lo sabemos entre todos”. Antonio Machado

Editorial Compartiendo Conocimiento S.L
C/ Manuel Fraga 12, 6º C
24400 Ponferrada (León)

Teléfono: 669 197 584

Correo: tienda@librosdetextogratis.com

DL:

ISBN:

Reservados todos los derechos.
No se puede reproducir ninguna parte de este libro,
ni almacenar en cualquier sistema de reproducción,
ni transmitir de ninguna forma ni bajo ningún concepto,
mecánicamente, en fotocopias o de ninguna otra manera,
sin el permiso de la Editorial o del Autor.



Índice

- 1 La idea empresarial.
- 2 Administración.
- 3 Recursos Humanos.
- 4 Marketing.
- 5 Producción.
- 6 Finanzas.
- 7 Franquicias.
- 8 Negocios virtuales.
- 9 Formas jurídicas.
- 10 El plan de negocio.