

UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Iniciativa en tu futuro

Cámaras

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE EDUCACIÓN



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Cámaras
MINISTERIO DE EDUCACIÓN

Atrévete a Emprender



Atrévete a Emprender



© Cámaras de Comercio, Ministerio de Educación y Fondo Social Europeo.

D.L.: AS-2.587/ 2010

Coordinación editorial: Ciudad Industrial del Valle del Nalón S.A.U. (VALNALÓN)

1		
	ATRÉVETE A EMPRENDER	5
2		
	TESTIMONIOS EMPRENDEDORES	7
	Judith Prior Eduardo Agudo	
	Pelayo Gutiérrez Alberto Marcos	
	Alberto Valenzuela Belén Tornero	
3		
	REFLEXIONES EMPRENDEDORAS	21
	José María Gasalla José Antonio Vega	
4		
	OBSERVA, EXPLORA Y PASA A LA ACCIÓN	27

Atrévete a
Emprender



1

ATRÉVETE A EMPRENDER

Nuestra asignatura pendiente es motivar al alumnado y despertar su capacidad emprendedora. La falta de emprendedores es un problema mucho más común en Europa que en otros países como Estados Unidos y es por eso que el Parlamento Europeo ha apostado por fomentar el espíritu emprendedor entre los jóvenes. Según esta institución se entiende por espíritu emprendedor la habilidad de la persona para transformar las ideas en actos. Está relacionado con la creatividad, la innovación y la asunción de riesgos, así como la habilidad para planificar y gestionar proyectos con el fin de alcanzar objetivos. Algo en lo que se apoyan las personas en la vida diaria, en casa y en la sociedad y que es la base de otras capacidades y conocimientos que necesitan las empresas para establecer su actividad social o comercial.

Emprender, en un sentido amplio, es tomar decisiones con algún riesgo. Según una idea del Eurobarómetro los estadounidenses son un 16% más propensos a trabajar por cuenta propia que los europeos. Además las empresas europeas crecen a un ritmo más lento. En este sentido parece que el potencial emprendedor se encuentra aún sin explotar en Europa. España también presenta un escaso espíritu emprendedor. La proporción de la población que está dando los primeros pasos para abordar un proyecto empresarial o tienen la intención de hacerlo en corto espacio de tiempo se encuentra muy por debajo de la media de los países de nuestro entorno.

Por su parte el alumnado prefiere ser empleado en el sector público o en una gran empresa antes que desarrollar su propio proyecto empresarial. Pero las grandes empresas y las administraciones públicas sobre las que se ha estructurado la identidad y la actividad laboral de los individuos ya no disponen de la capacidad de contratación del pasado. En la actualidad el 99,1% de las empresas tienen menos de 50 empleados. Por lo tanto el paradigma de trabajo estable y para toda la vida se encuentra hoy lejos del alcance de la gran mayoría de la población trabajadora.

En estos momentos en los que nuestro modelo económico de crecimiento está dando signos de agotamiento es necesaria una mayor creación de empresas aprovechando las oportunidades que brindan los cambios tecnológicos, económicos y sociales. Nuestro país necesita más personas empresarias y más personas deseosas de embarcarse en negocios productivos e innovadores.

¿TE APUNTAS?

Atrevete a
Emprender



2

TESTIMONIOS EMPRENDEDORES



Judith Prior



Eduardo Agudo



Pelayo Gutiérrez



Alberto Marcos

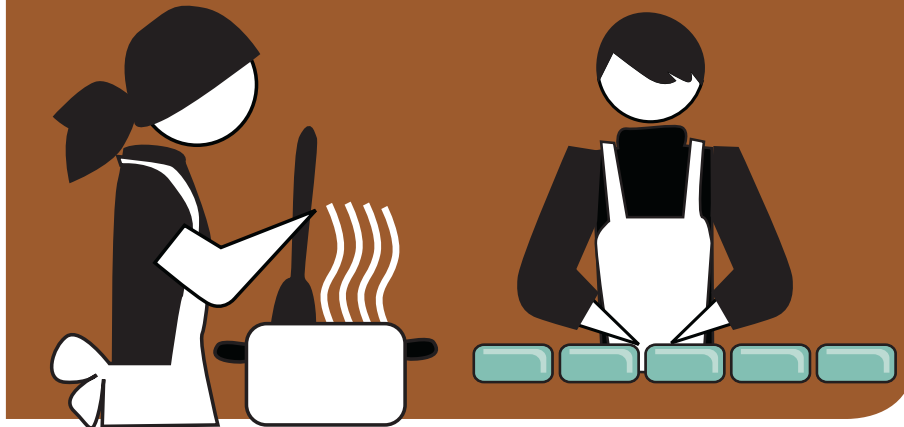


Alberto Valenzuela



Belén Tornero

Elaboración de productos naturales tradicionales



JUDITH PRIOR Y SU IDEA EMPRESARIAL

Los proyectos empresariales siempre surgen gracias a la aparición o descubrimiento de una o varias ideas. Muchas ideas son el resultado de una detallada exploración del entorno, pero otras veces provienen de una observación no prevista. Por eso las formas en que las ideas se manifiestan son muy variadas.

Hay que saber que no es necesario disponer de un certificado técnico para crear una empresa ni es obligatorio estudiar Administración de Empresas en la Universidad. La mayoría de las empresas surgen de la mirada atenta de los emprendedores al entorno en el que viven, sin necesidad de recurrir a increíbles avances tecnológicos.



SOAPYWORLD es un taller artesano ubicado en Madrid que se dedica a la elaboración de productos naturales tradicionales, como el jabón y la cosmética fresca, en todas sus facetas. La empresa recupera y difunde el gusto por algunas sanas tradiciones, proponiendo alternativas naturales y de calidad, al cuidado personal diario.

JUDITH PRIOR es una ingeniera aeronáutica que trabajaba como jefa de proyectos en una multinacional antes de poner en marcha su idea empresarial. Apasionada desde siempre por los jabones naturales, descubrió en viaje a Londres el excitante mundo que se encontraba en las tiendas de jabones artesanos. A pesar del gran interés personal por el tema, jamás imaginó que ella misma pudiera elaborar su propio jabón artesanal.

Fue el momento en que afloraron recuerdos olorosos de la infancia en casa de su abuela viendo como elaboraba el jabón a base de aceites reciclados. Esos recuerdos se afianzaron con un paseo por la Feria del Libro y la aparición de un libro de iniciación a la fabricación de jabón que terminó por animarla a dar el salto al autoempleo. Desde ese momento empezó a recopilar todo tipo de información sobre el tema. Varios cursos le sirvieron para adquirir conocimientos de fitoterapia y aromaterapia y comenzó a aplicarlos en la fabricación de muestras de distintos jabones.

Al cabo de algunos años, sin apenas darse cuenta, el hobby desencadenado por una necesidad específica de su piel, acabó convirtiéndola en una "maestra jabonera" con un master en Cosmética y Dermofarmacia a sus espaldas. Lo que demuestra la necesidad de estar muy bien formado en cualquier campo profesional. El valor principal de SOAPYWORLD se basa en su total elaboración artesanal, que empieza por el producto en sí y sigue con su fabricación a mano, su embalaje, el diseño de su etiquetado o la elección personalizada de cada uno de los complementos que lo acompañen. De este modo, cada producto es único y ha sido creado, elaborado y envuelto con todo el mimo del mundo por Judith.

En cuanto a las infraestructuras no montó una tienda directa para la venta de jabones, sino que se centró en el taller. Fue una decisión muy meditada porque se dio cuenta que la tienda le quitaría tiempo para fabricar los productos. Por eso decidió venderlos por Internet a través de su web www.soapyworld.com. La página tiene un formato sencillo y está diseñada por ella misma.

Judith incorpora la responsabilidad social en SOAPYWORLD colaborando con distintas fundaciones de discapacitados, para ayudar a su integración social y laboral a través de un trabajo remunerado digno. Son ellos los que empaquetan los jabones en cestas, cajitas o jaboneras y la tarjetería que los acompaña. Así que la compra de los jabones supone la suma de un detalle artesanal único y el valor añadido de ayudar a la integración laboral de ese colectivo.

A Judith le gusta pensar que es posible convertir la prisa y el *stress* que nos dominan, en un pequeño remanso íntimo de paz y bienestar, aunque sea sólo por unos momentos. Y día a día, se propone aportar un granito de arena, apostando por recuperar los largos baños aromáticos a la luz de las velas, los masajes relajantes con aceites perfumados, las casas que esconden su propio aroma inconfundible, el placer de dormir entre sábanas limpias guardadas en olorosos cajones... En definitiva, todas esas magníficas sensaciones que sólo nos reporta el cuidado más natural.

La dietoterapia, educación nutricional y nutrición deportiva



EDUARDO AGUDO Y SUS SOCIOS

En muchas ocasiones, los proyectos empresariales se afrontan en solitario, pero otras veces surgen de la idea de varios promotores. Hay formas variadas para crear equipos porque pueden formarse por la amistad, afinidades o aficiones comunes. El equipo promotor es una asociación de intereses que debe aprovechar sus recursos para conseguir sacar adelante los objetivos propuestos. Por eso es importante tener en cuenta las carencias y las soluciones que se pueden encontrar. Así que cuando se han analizado las capacidades personales es necesario fijar expectativas dentro del equipo y evaluar las necesidades del mismo.

Con mucha frecuencia el grupo que se lanza a desarrollar un proyecto empresarial tiene unas relaciones personales consolidadas en el tiempo. Es algo que se debe tener presente porque tiene aspectos positivos, ya que los integrantes se conocen previamente, lo que hace que la comunicación y las relaciones sean más fluidas. Pero también tiene aspectos negativos porque es difícil separar las relaciones personales de las profesionales y eso puede complicar el trabajo.



NUTRÓPTIMA es una empresa dedicada a la dietoterapia, educación nutricional y nutrición deportiva formada por tres socios. Con sede en Granada ofrece servicios relacionados con diagnóstico nutricional, intervención nutricional orientada a distintos objetivos y/o patologías y educación nutricional individual y a colectivos. Para la puesta en marcha, los tres titulados universitarios contaron con el apoyo del Centro de Apoyo a Emprendedores de Granada.

EDUARDO AGUDO es uno de los tres socios de NUTRÓPTIMA. Él cree que su principal diferencial es la capacidad de surgir de las cenizas como un ave fénix. Y lo dice en primera persona y con causa porque Nutróptima es la tercera iniciativa empresarial que pone en marcha a pesar de que sólo tiene 26 años. Las dos anteriores se quedaron en el camino, pero eso no fue un impedimento para que volviera a intentar otra aventura empresarial.

Su actual iniciativa tiene mucho que ver con la imagen porque es algo que preocupa mucho a la sociedad actual en la que hay un 20% de obesidad infantil. Es algo que los medios de comunicación ponen en primera plana, como un alerta y que las autoridades sanitarias incluyen en sus agendas. Esa preocupación por la salud hizo que Eduardo y sus socios pusieran el objetivo en el tema de la nutrición. De esa preocupación surge Nutróptima como una empresa novedosa en la que pudieran dar un servicio de salud y un servicio de asesoramiento y diagnóstico nutricional.

El mercado está plagado de propuestas para adelgazar veinte kilos en un mes, pero ellos quisieron dar una vuelta a ese tipo de negocio y acercarlo a toda la gente, no sólo a las personas que necesitan adelgazar. Así que su empresa ofrece la posibilidad de obtener un diagnóstico nutricional, que nos permita saber cómo estamos, para que las familias sepan qué comer en casa.

Pero su trabajo no se centra solo en las familias. Ellos también hacen asesoramiento nutricional de grandes colectivos, trabajadores de grandes empresas, ayudando a conseguir una sociedad con mejores hábitos de alimentación, deporte y salud. Por eso tienen tres líneas de trabajo: 1) Diagnóstico nutricional *on line* e intervención nutricional para pérdida de peso. 2) Nutrición deportiva, para optimizar el rendimiento en competición. 3) Nutróptima-RSC, para mejorar los hábitos y salud de los empleados de grandes empresas.

A pesar de su corta vida, los socios de Nutróptima ya saben lo que es recibir reconocimiento oficial a su trabajo. En el año 2009 recibieron el premio a la mejor iniciativa educativa en el Certamen de Promoción de Actividad Física y Alimentación Equilibrada convocado por la Junta de Andalucía por su proyecto 'Educación nutricional: alimenta tu salud'.

Eduardo y sus socios desarrollaron su proyecto en el Centro de Apoyo al Desarrollo Empresarial de Granada, donde les facilitaron Información y asesoramiento técnico, estudiaron su proyecto y les ayudaron a crear un plan de empresa viable. Y una vez constituida la empresa, pudieron ubicarla durante los primeros meses en una oficina del propio centro. Este tipo de iniciativas se encuentra a disposición de las personas emprendedoras en cualquier parte del estado, dependiendo eso sí, de diferentes instituciones como las Cámaras de Comercio que están al frente de viveros empresariales en sitios tan distantes como Soria, Oviedo o Granada.

Servicios integrales en procesos de sonorización



PELAYO GUTIÉRREZ

Y LOS PRODUCTOS AUDIOVISUALES

Cuando una persona o un grupo de personas va a poner en marcha una actividad empresarial tiene como objetivo presentar en el mercado uno o varios productos a través de su comercialización y posterior venta. Todas las políticas de gestión y administración de la empresa se centran en el producto.

Es necesario saber que hay varias modalidades de producto, su posicionamiento en los mercados y sus políticas de implantación y/o consolidación. El primer elemento que los diferencia es su presencia. Así hay que distinguir entre productos tangibles o materiales (bienes) y productos intangibles o de prestación (servicios). Los dos conceptos tienen cosas en común porque responden a una demanda, necesidad o preferencia de los consumidores finales, pero son muy diferentes en su gestión y el modo de presentación.



LA BOCINA es un espacio creativo que agrupa a reconocidos profesionales del mundo del sonido para cine y televisión. Con sede en Madrid ofrece a la clientela un servicio integral en un mismo sitio abarcando todo el proceso de sonorización, desde el sonido directo pasando por el montaje de sonido, doblaje, foley y mezclas. De su estudio ha salido el sonido de recientes películas como "Los abrazos rotos" de Pedro Almodóvar, "El baile de la victoria" de Fernando Trueba o "Pájaros de papel" de Emilio Aragón.

PELAYO GUTIÉRREZ, uno de los fundadores de La Bocina lleva años presentado el producto de su empresa en forma de sonido. Es uno de los técnicos de sonido con más prestigio en el panorama cinematográfico español. Y ese prestigio viene avalado por multitud de premios como los tres Goyas recibidos por “Te doy mis ojos”, “El otro lado de la cama” y “Obaba”.

Enganchado por el cine se trasladó a Madrid en 1990 para estudiar un Ciclo Formativo de Imagen y Sonido. Su primer trabajo como meritorio fue en la película “Acción Mutante” de Alex de la Iglesia, actual director de la Academia del Cine. Se pasó noches enteras haciendo ruidos, creándolos poco a poco y juntando muchos para hacer uno sólo. Algo que continuó haciendo en “Tesis” de Alejandro Amenábar y que permitió que la película se llevara el Goya al mejor sonido.

Después de varios años trabajando para otras empresas, Pelayo decidió dar el salto al trabajo por cuenta propia. Puso en marcha La Bocina y ahora se considera un privilegiado porque le gusta lo que hace, disfruta con lo que hace y encima gana dinero. Cree que muy poca gente puede decir eso. Pero recuerda que trabaja muchas horas.

En cuanto al tema de la financiación recuerda que es complicado y se necesita mucho dinero para conseguir un buen estudio de sonido. Pero el dinero y la tecnología no lo son todo, ya que la calidad de un montador no depende de la tecnología. Insiste en que un buen ordenador o una buena mesa de mezclas no consiguen el mejor sonido. Al final, como siempre, están las ideas de las personas.

Hacer una película es un trabajo que requiere, más de sesenta profesiones distintas. Cada una está interrelacionada con las otras. No hay trabajos aislados y por eso es muy importante saber trabajar en equipo. Pelayo se involucra desde el comienzo del proyecto y más si ya conoce a la persona que va a dirigir el proyecto. Así se hace una idea de lo que va a ser su trabajo.

A la hora de describir sus tareas comenta que hay que tener un poco de todo. Hay que tener oído, criterio, lectura cinematográfica... Y una buena dosis de comunicación bidireccional para evitar disgustos y malentendidos de última hora. Dice que un buen montador de sonido no solo interpreta las ideas del director sino que también aporta las suyas.

Perseverante y vitalista las veinticuatro horas del día, anima a los estudiantes de imagen y sonido a trabajar en el sector. Les recomienda conocer el medio porque es fundamental para desarrollarse en él. Opina que cuando salen de los centros educativos no conocen el medio, las personas y los proyectos. Recordando sus tiempos de estudiante dice que se sale con la teoría de hacer las cosas, pero no cómo concretarlas.

Fabricación e instalación de rocódromos



ALBERTO MARCOS Y EL MERCADO INTERNACIONAL

Para conocer un mercado es necesario tener la información necesaria sobre la estructura empresarial y la clientela del sector económico donde se desarrollará la actividad empresarial. Esa información dará pistas para conocer las características de ese mercado y poder decidir en consecuencia. Uno de los factores a tener en cuenta en el mercado es la localización. Según el ámbito geográfico en el que operen los mercados se clasifican en locales, regionales, nacionales e internacionales.

ALBERTO MARCOS, joven ovetense que estudiaba Graduado Social, hablaba inglés y estaba muy comprometido con el mundo de la escalada, se incorpora a la empresa cuando ésta estaba dando sus primeros pasos. Desde entonces, Top 30 no ha parado de crecer.

La vena emprendedora de Alberto viene de largo porque a los doce años ya puso en marcha su primera iniciativa emprendedora. Como era el menor de tres hermanos tenía que bajar la basura a diario. Así que junto a un amigo propone a la comunidad de vecinos realizar el servicio a cambio de 60 céntimos por vivienda. En menos de un mes se hacen cargo del servicio de otros dos edificios y contratan a otro amigo como empleado. La aventura termina cuando su madre disuelve la empresa y le recuerda que deber seguir estudiando.

Alberto cree que el proceso de emprender siempre ha sido un proceso de aprendizaje, algo que su empresa ha comprobado desde su puesta en marcha en el año 1992. Cada día aprende algo y descubre cosas nuevas. Piensa que emprender es como acudir a clase porque siempre encuentras gente que sabe más y que tiene más experiencia. Y define a la persona emprendedora como un aprendiz en proceso continuo.

Afirma que existe una fórmula matemática para emprender y consiste en visión por trabajo. Porque tener visión supone tener una idea y para ponerla en marcha es necesario trabajar. Alberto dice que después de muchos años ha comprobado que la persona emprendedora tiene que elevar el trabajo al cuadrado y en su caso el trabajo ha evolucionado y tiende al infinito.

Y el fruto de su trabajo se ve en la nave industrial donde desarrollan su trabajo, ya que ha pasado de ocupar 180 m² a más de 800 m². Actualmente, Top 30 llena con éxito el hueco de mercado que en su día descubrieron los tres socios fundadores. El trío se ha convertido en más de ciento cincuenta trabajadores repartidos en cinco países. En cuanto a números, la empresa factura más de seis millones de euros con unos beneficios, antes de facturación, de unos setecientos mil euros.

El trabajo que realizan tiene un alto grado de reconocimiento. Fueron pioneros en la utilización de fibra de vidrio para la construcción de rocódromos y sus productos siempre están hechos a medida de las necesidades de sus clientes.

Además de la construcción de espacios, Top 30 organiza las competiciones de escalada que se realizan en España, gracias a que son proveedores de la Federación Española de deportes de montaña y escalada. Pero su trabajo no solo se centra en el deporte de élite, sino que sus construcciones también pueden ser vistas en parques temáticos como Port Aventura o Isla Mágica. Un proceso de diversificación que permite que sus productos sean reclamados para campañas publicitarias como Coca Cola, Beefeater, Opel, Continente o Eroski.

Top 30 es el referente de una empresa modélica y moderna. Al centrarse en un mercado internacional, sus delegaciones comerciales están conectadas las 24 horas vía Internet por lo que la empresa permanece abierta todo el día. A eso hay que añadir que cuenta con una plantilla de trabajadores muy cualificados, motivados y acostumbrados al trabajo en equipo y unidos por una afición común: la escalada. Alberto Marcos anima a la gente joven a poner en marcha un proyecto empresarial. Cree que merece la pena apostar por la ilusión y tirar adelante con ellas porque las oportunidades aparecen día a día.



TOP30 es una empresa especializada en la fabricación e instalación de rocódromos y estructuras para escalada, con delegaciones en Noruega, Suecia, Finlandia, Austria, Portugal y Andorra. Además, está presente en más de 40 países y se ha situado como el primer productor europeo del sector y el tercero a nivel mundial. La empresa participó en Plan de Iniciación a la Promoción Exterior, un Programa del ICEX y del Consejo Superior de Cámaras de Comercio cuyo objetivo es ayudar a las pymes españolas que comienzan su andadura en mercados exteriores, asesorándolas durante dos años en el diseño de una estrategia de internacionalización.

Venta on line de discos de vinilo



ALBERTO VALENZUELA Y LA DISTRIBUCIÓN ON LINE

Los modelos tradicionales de distribución están dando paso a otras formas de distribución más flexibles y adecuadas al mercado. Actualmente cobra mayor importancia la distribución vía Internet. Es un ejemplo de canal de distribución directo en el que no existen intermediarios entre la empresa productora y la clientela final. Como no existen intermediarios, los costes derivados de la distribución se reducen, lo que afecta al precio final de los productos. La utilización de este canal de distribución ha propiciado la aparición de nuevos productos o la adaptación de productos existentes. Además ha establecido nuevas relaciones entre productores y consumidores desconocidas en las tradicionales técnicas de distribución.



“EN PLÁSTICO” es una empresa con sede en Linares (Andalucía) dedicada a la venta on line de discos en formato de vinilo. Su catálogo musical gira en torno a los estilos musicales relacionados con el Hip Hop. Disjockeys y aficionados son sus principales clientes, tanto a nivel nacional como internacional.

Vende sus productos a nivel local y provincial, mientras que la venta online le permite hacerlo a nivel nacional e internacional.

ALBERTO VALENZUELA GARCÍA es el promotor que ha puesto en marcha la empresa. Tiene 25 años y estudió un Ciclo Formativo de Grado Superior como Técnico en Sonido. A pesar de su juventud tiene experiencia profesional acreditada ya que trabajó dos años como técnico de sonido y otros cuatro como DeeJay, lo que sirvió ampliar sus conocimientos en producción y postproducción de audio.

Su idea de negocio surge a partir de sus comienzos como disjockey hace cinco años. Como no tenía mucho dinero para adquirir mercancía, poco a poco fue investigando donde conseguir buena música y a un buen precio, indagó por varios países a través de portales y foros web hasta que encontró buenos contactos y empezó a conseguir música para su consumo. En ese tiempo, Alberto comprobó que en España era difícil conseguir buena música y lo que es más importante en estos tiempos, a buen precio. Así que sin buscar, encontró un hueco de mercado ya que apenas había empresas dedicadas a la venta de vinilos.

Encontrada la idea, era necesario complementarla con una buena formación, así que Alberto finalizó sus estudios de Formación Profesional y obtuvo el título de Técnico Superior de Imagen y Sonido.

La formación adquirida en el centro educativo y su experiencia profesional le animaron a dar el salto a la creación de su propia empresa. En ese momento, Alberto descubrió que necesitaba desarrollar un buen plan de empresa para analizar todos los pasos y necesidades. Buscó información y asesoramiento y lo encontró en la Cámara de Comercio de Linares. Allí realizó un curso de “Gestión Empresarial y desarrollo de actitudes para el autoempleo” que le sirvió para poder desarrollar su proyecto.

Ya solo quedaba sacar adelante el plan económico-financiero. Aunque la cantidad no era muy elevada necesitaba apoyo económico. Mientras otros emprendedores necesitan recurrir a préstamos bancarios, Alberto contó con el apoyo económico de su familia.

Para poner en marcha su proyecto tuvo en cuenta que sus potenciales clientes tienen entre 14 y 35 años y que utilizan las nuevas tecnologías en su vida cotidiana. Por eso es muy importante su web en la que además de vender, incorpora información sobre muchos de los discos, con referencias del grupo, la discográfica, el año de edición y los vídeos musicales.

Alberto comenta que sus perspectivas de futuro a corto plazo pasan por ampliar su oferta a otros géneros musicales para llegar a más público así como incluir otros productos musicales. Dice que no tiene nada que perder en su aventura emprendedora, solo dinero y que solo es eso: dinero. Su constante perseverancia le lleva a decir que siempre tendrá dos manos con las que trabajar y poder pagar las posibles deudas adquiridas si la idea empresarial no funciona, ya que es consciente de los riesgos que se corren al poner en marcha una iniciativa empresarial.

Consultoría turística



BELÉN TORNERO Y LOS APOYOS INSTITUCIONALES

Las personas que quieren poner en marcha una empresa deben saber que cuentan con apoyos institucionales vivan donde vivan. En todas las comunidades autónomas existen servicios que cuentan con personas especialmente preparadas para el tratamiento personalizado de las necesidades específicas de las personas emprendedoras. Esos apoyos se pueden dar en cualquier fase de su proyecto, tanto en el inicio de la idea empresarial como en su apuesta en marcha y consolidación.

Y después del plan de empresa llegan los trámites para la constitución de la empresa. Es necesario resolver trámites municipales, fiscales, laborales y registros específicos. Para facilitar esa tarea todas las Administraciones Públicas y las Cámaras de Comercio han creado las ventanillas únicas. Son centros integrados en los que es posible realizar la gestión de estos trámites en un mismo espacio físico, con el consiguiente ahorro de tiempo y comodidad. Llega el momento de pensar en la ubicación y ese es el objetivo de los Centros y Viveros de Empresas como los que gestionan bastantes Cámaras de Comercio de todo el Estado.



ZEPPELIN, CONSULTORÍA TURÍSTICA es una empresa que recurrió a muchos de esos apoyos institucionales. Se dedica a la elaboración de diagnósticos y planes estratégicos de desarrollo turístico, la creación de nuevos itinerarios o centros museísticos y la elaboración de libros y folletos. Gestionan el Museo de la Siderurgia de Asturias desde su inauguración.

BELÉN TORNERO SAN JUAN es una de las dos socias que puso en marcha la consultora Zeppelin. Es Licenciada en Geografía y Técnica Superior en Turismo. Una charla de motivación emprendedora en su Instituto encendió la chispa de su vena emprendedora.

Su formación ha sido un elemento clave para poner en marcha su empresa. La mixtura de la formación profesional y la universitaria le permitió ubicarse en el mercado laboral con rapidez. Belén cree que no habría sido tan rápido solo con los estudios universitarios y valora positivamente su paso por un Ciclo Formativo, del que destaca sobre manera la formación en centros de trabajo, las prácticas reales en la empresa, en las que las Cámaras de Comercio participan a través de un convenio de colaboración con el Ministerio de Educación.

Considera que fue muy importante la aparición de una dosis de cultura emprendedora cuando estaba estudiando Turismo. Allí recibió una charla en la que escuchó que la empresa era una opción real, algo que no había escuchado ni pasado por su cabeza. En aquel momento supo que era una forma más, una oportunidad distinta de incorporarse al mercado laboral. Con la información almacenada comenzó a desarrollar su actividad profesional como trabajadora por cuenta ajena en varios proyectos relacionados con la gestión turística. Esos años le sirvieron para desarrollar las competencias profesionales con las que hacer frente a una aventura emprendedora.

Hablando con su compañera de trabajo Suni Torre, llegaron a la conclusión de que después de gestionar proyectos ajenos era el momento de dar el salto para gestionar el suyo. Belén recordó los consejos recibidos en la charla de motivación y se acercó a Centro de Empresas de Valnalón donde recibieron asesoramiento durante un año. Allí desarrolló su plan de empresa, definió el mercado al que se quería dirigir, estudió quien era su competencia, comparó y planteó cuáles eran sus diferencias.

Cuando ya estaba lista y convencida para poner en marcha su empresa, siguió haciendo uso de los apoyos institucionales y alquiló una oficina en el Centro de Empresas. Belén comprobó que los Centros o Viveros de Empresas ponen a disposición de la persona emprendedora una serie de servicios, ayudas de tutorías y asesoramientos, espacios industriales y de oficinas, que permiten que las empresas nazcan en las mejores condiciones.

La gestión de varios proyectos y la satisfacción de otros muchos clientes les animó a presentarse al concurso para la gestión del Museo de la Siderurgia de Asturias, museo que gestionan desde hace cuatro años con ocho trabajadores en su plantilla.

Por eso Belén anima a la gente joven a que emprenda en todas las facetas de la vida, no solamente para poner en marcha una empresa. Piensa que hay que emprender en un montón de cosas a las que nos enfrentamos a diario y que es una buena forma de afrontar la vida.

Atrévete a
Emprender



3

REFLEXIONES EMPRENDEDORAS

José María Gasalla
José Antonio Vega



JOSÉ MARÍA GASALLA

Y LA AUTOCONFIANZA COMO CLAVE DEL ÉXITO

José María Gasalla es ingeniero aeronáutico y doctor en ciencias económicas y en psicología social. Presidente del Grupo Desarrollo Organizacional y Director del Programa de Dirección Estratégica de Personas de ESADE. Trabaja como consultor internacional de empresas y ha escrito libros relacionados entre otros, con la autoconfianza y la empresa.

¿Qué imagen tienes de ti mismo? ¿Hasta qué punto tienes confianza? Está claro que es una percepción de vuestra realidad, de vuestro propio paradigma. Tenemos nuestros propios esquemas mentales y vemos la realidad que queremos ver. Por eso es importante ver mi diferencial, en qué soy singular. Alguno dirá que su singularidad está en el ciclo formativo que está punto de finalizar o en el manejo del inglés. Pero eso sólo son herramientas. Lo importante es conocer las capacidades que tienes para moverte.

Es necesario saber cómo buscar la seguridad en uno mismo y salir de la zona de confort. Mucha gente busca la seguridad en lo cercano, en lo que le es conocido. Así que tenemos que salir de esa zona de confort y una persona emprendedora es la que se atreve a salir. Es una tarea que presenta dificultades, motivo suficiente para trabajar en ella, pero también como algo totalmente necesario si apostamos de verdad por las personas como el diferencial clave para conseguir el éxito a partir de su talento y compromiso.

Tenemos que pararnos a pensar, pero siempre para ir más deprisa, porque sino nos acercaremos a la “parálisis por el análisis”. Yo he trabajado toda la vida con las empresas para producir cambios, cambios en las personas. Y siempre utilizaba el modelo del “quiero saber en donde estoy para saber a donde quiero ir”. Eso es algo que cada uno debe aplicarse porque lo que era antes repercute en el ahora. Siempre hay que cuestionarse las cosas de antes. Otra variable es que “lo que es afuera es adentro”, así que hay que comprobar si voy a tener posibilidades en el mercado con mis ideas, o si van a tener aceptación.

También hay que reconocer que “lo que es arriba es abajo”, algo que ya decía el Kibalión, el libro sagrado. Lo que significa que las decisiones que tomes cuando estás al frente de un proyecto, van a influir en el modelo de organización, ya que generalmente nos encontramos más a gusto cuando actuamos miméticamente sin necesidad de decidir. Eso no quiere decir que estamos predeterminados. Tú vas a hacer lo que quieras hacer. Depende de cada uno, no valen justificaciones. Eso sí, tenemos esa posibilidad cuando tenemos un mínimo de cultura y de educación.

Un desafío al que debéis enfrentaros es salir de las fronteras cercanas. Hay que ver otras cosas, hay que contrastar, hay que buscar experiencias distintas. Y eso se hace dejando atrás los miedos, superándolos como si fuéramos eliminando capas de cebolla. Cada vez que superas un miedo te encuentras más libre. El emprendedor que va a recordarse es el que fracasó varias veces y volvió a montar una empresa. Así que si alguno de vosotros busca el éxito seguro no debe pensar en una aventura emprendedora.

Lo que destruye la confianza es la falta de coherencia. No puedes lanzar un mensaje a tu equipo de trabajo y luego actuar en dirección contraria tomando otras decisiones porque eso rompe la confianza. La coherencia se debe mantener a lo largo del tiempo y se sustenta en unos determinados valores. No se puede cambiar de valores todos los días como quien cambia de ropa. Ya sé que es muy difícil ser uno mismo, que es más fácil ser como los demás y meterse de lleno en la mediocridad y dejarse llevar por la opinión de los otros.

Encontrar el sentido al trabajo es la principal automotivación a la que debéis enfrentaros. Vosotros estáis construyendo vuestra realidad. Así que debéis entrenar la curiosidad todos los días, buscar nuevas posibilidades, nuevos retos y oportunidades. Eso es lo que caracteriza a la juventud. Cuando utilizéis el “para qué” ante una propuesta es que ya seréis viejos. Evitad el “para qué”, mantened siempre esa curiosidad positiva que es la base del aprendizaje. Os irá bien.



JOSÉ ANTONIO VEGA

Y LA PLANIFICACIÓN DE PEDALADAS

José Antonio Vega Serrano es director de transferencia de metodologías de Ciudad Tecnológica Valnalón, empresa pública del Gobierno del Principado de Asturias. Participa en el diseño y elaboración de materiales didácticos y acciones formativas relacionadas con el fomento de cultura emprendedora en el sistema educativo.

Los emprendedores y emprendedoras tienen cualidades personales y habilidades sociales. Como buenos ciclistas, desarrollan la iniciativa, la autonomía, la perseverancia, el autocontrol, la capacidad para tomar decisiones, y encontrar soluciones, el trabajo en equipo, el espíritu innovador, creativo e investigador. Lo que resulta más difícil es determinar si el emprendedor nace o se hace. Nosotros pensamos que en muchos casos nace, pero si no entrena esas capacidades emprendedoras de las que hablamos, nunca hará nada.

Por el contrario, muchos se hacen porque entrenan constantemente esas cualidades. Y si no que se lo digan a los ciclistas que comenzaron con la bici de cuatro ruedas pedida a los Reyes Magos y no pararon de pedalear hasta convertirse en profesionales. Esto demuestra que la persona emprendedora debe tener una serie de características congénitas, pero si nadie las descubre y potencia probablemente no servirán para nada.

Dentro de un tiempo más o menos cercano, os incorporaréis al mercado laboral y vuestras piernas tiemblan como la de los ciclistas en una etapa de montaña. Una vez finalizados los estudios deberéis decidir por donde circular con vuestra bicicleta profesional. Algunos estaréis capacitados y dispuestos a pedalear toda una vuelta ciclista para dar el salto profesional y montar vuestra propia empresa. Otros preferiréis el ciclismo en pista y seréis intraemprendedores, es decir trabajadores que pedalean para que una empresa, sea pública o privada, funcione y marche en dirección a la meta prevista. Y otros circularéis campo a través, buscando el desarrollo social de vuestro entorno o de entornos lejanos, así que seréis emprendedores sociales, esos que actúan por vocación pero que tienen que ser competentes en la gestión de las asociaciones y organizaciones en las que trabajan o dedican parte de su tiempo libre.

¿Y qué debe hacer un ciclista estudiante que está a punto de acabar un ciclo educativo? En primer lugar seguir estudiando sin descanso porque es necesario estar al día en datos y conceptos. Luego viene el manejo de los idiomas como una herramienta de trabajo, al igual que las tecnologías de información y comunicación. Y tiene que asociarse y participar en proyectos socioculturales. Por eso es importante que incorporéis en vuestro currículum lo que hacéis en vuestro tiempo libre.

¿Y qué hace falta para montar una empresa? ¿Qué piñón deberéis poner a vuestras bicicletas? Poner en marcha una empresa es como correr una vuelta ciclista. Lo primero es tener una idea clara de lo que se quiere hacer, en este caso pedalear. Por eso es importante la primera pedalada con la que vamos a iniciar la ruta. Pero la bicicleta no anda por sí sola. Son necesarias personas emprendedoras para formar el equipo y lanzarse a la carretera. Así que las ideas surgen de la formación, la experiencia y las aficiones de las personas.

Una vez que tenemos ideas y personas hay que decidir hacia dónde y cómo vamos a pedalear, cuál va a ser nuestro plan de empresa. Es el momento de recurrir al coche que nos acompaña en la vuelta para ofrecernos apoyo técnico y personal. Y al frente de ese vehículo se encuentran un montón de instituciones públicas y privadas que os van a ofrecer todo tipo de apoyo y motivación. Sólo tendréis que utilizar vuestro GPS particular para encontrarlos en vuestro propio territorio. Recordad que hay 88 Cámaras de Comercio repartidas por todo el país, así que alguna estará cerca.

Es importante que desmontéis unas cuantas ideas erróneas sobre la creación de empresas. En vuestros pedaleos comprobaréis que no solo funcionan las empresas innovadoras y tecnológicas, que no son necesarias inversiones millonarias ni muchos trabajadores y que no hace falta ser universitario. Pero sí hay que tener una buena formación, capacidades y una buena idea.

Con estos ingredientes seréis capaces de organizar vuestra propia vuelta ciclista y producir cambios en la sociedad. Porque la gente emprendedora tiene ideas como el resto, pero se arriesgan, luchan y trabajan sin descanso para verlas hechas realidad. Por eso, ser emprendedor supone ver lo que los demás han visto, pero pensar en lo que nadie más ha pensado ni hecho.

¿Os gusta pedalear?



JUDITH PRIOR
Y SU IDEA EMPRESARIAL

EDUARDO AGUDO
Y SUS SOCIOS

PELAYO GUTIÉRREZ
Y LOS PRODUCTOS AUDIOVISUALES

ALBERTO MARCOS
Y EL MERCADO INTERNACIONAL

ALBERTO VALENZUELA
Y LA DISTRIBUCIÓN ON LINE

BELÉN TORNERO
Y LOS APOYOS INSTITUCIONALES

4

OBSERVA, EXPLORA Y PASA A LA ACCIÓN

Una vez visionado el DVD “Atrévete a emprender” en el que varios emprendedoras y emprendedores hablan sobre sus proyectos empresariales os proponemos pasar a la acción y explorar sobre los seis perfiles.



FICHA I



JUDITH PRIOR

Judith vende jabones artesanos pero no tiene tienda. Desde el primer momento centró la distribución a través de su página web. Daros una vuelta por ella y entrad en todas las secciones. ¿Tiene un aspecto tecnológico? ¿A qué pensáis que es debido?

Judith es la única persona que trabaja en SOAPYWORLD. Contadnos las ventajas e inconvenientes de sacar adelante un proyecto en solitario.

Judith llegó al mundo de los jabones debido a problemas personales. ¿Cómo pensáis que hubiera sido su trayectoria profesional si ya lo hubiera tenido claro cuando estaba en el Instituto? ¿Qué estudios podría haber elegido?

Decidnos las tres capacidades emprendedoras que más destacan en Judith Prior y cómo las aplica en su trabajo diario.

¿A qué público pensáis que van dirigidos los productos que fabrica SOAPYWORLD?

¿Cómo desarrolla Judith el concepto de responsabilidad social? ¿Os parece acertado?

**EDUARDO AGUDO**

La empresa creada por Eduardo Agudo y sus socios se llama Nutróptima. Es un nombre acertado porque resume los objetivos del proyecto. Pero alguien podría haber registrado ese nombre con anterioridad. En ese caso os proponemos que busquéis otro nombre. Tarea difícil pero no imposible. Una vez elegido deberíais saber si ya está registrado. ¿Cómo? Entrad en páginas como www.arsys.es y comprobad si está registrado.

Nutróptima fue fundada por tres personas entre las que se encuentra Eduardo. El equipo humano es uno de los elementos principales de una empresa. Pero en ocasiones algunas personas optan por crear la empresa en solitario. Decidnos en qué situación os encontraríais más a gusto.

La empresa creada por Eduardo ha recibido un premio por una campaña de educación nutricional. ¿Cómo pueden sacar provecho de ese reconocimiento?

Nutróptima está posicionada en Facebook y Twitter y utiliza el podcasting para la distribución de archivos multimedia. ¿Tienen ventajas las empresas que incorporan las redes sociales en su estrategia de comunicación?

En la página web de la empresa aparecen los logotipos de varias instituciones nacionales e internacionales. ¿Cuál puede ser el motivo?

Decidnos las tres capacidades emprendedoras que más destacan en Eduardo Agudo y cómo las aplica en su trabajo diario.

Nutróptima es la tercera empresa que Eduardo pone en marcha porque las dos anteriores no funcionaron. ¿Seríais capaces de tomar la misma decisión? ¿Se puede aprender de los errores cometidos?

Realizad un DAFO sobre la empresa que ha creado Eduardo Agudo.



PELAYO GUTIÉRREZ

Localizad en Internet la imagen corporativa de su empresa. ¿Os parece atractiva? ¿Pensáis que logra transmitir bien el trabajo que realiza Pelayo?

Por cierto, comentadnos a qué tipo de público pensáis que está destinada la web de su empresa.

¿Quiénes son los potenciales clientes de su trabajo?

Pelayo Gutiérrez realizó un Ciclo Formativo de Imagen y Sonido. ¿Dónde se pueden realizar esos estudios?. ¿Tenéis alguna oferta formativa cerca?

Pelayo nos dice que el sonido de una película precisa tres profesiones distintas (sonidista, montador y mezclador). ¿Cómo pensáis que desarrollan su trabajo? ¿Qué capacidad emprendedora es necesaria practicar a diario?

Decidnos las tres capacidades emprendedoras que más destacan en Pelayo Gutiérrez y cómo las aplica en su trabajo diario.

Pelayo está al frente de una empresa donde las tecnologías son muy importantes. ¿Son la solución de todos los problemas en la empresa?

Realizad un DAFO sobre la empresa que dirige Pelayo Gutiérrez.

**ALBERTO MARCOS**

Alberto Marcos tuvo su primera experiencia emprendedora a los doce años. ¿Y vuestro grupo? Seguro que también pero no habíais pensado que lo era. Contadnos.

Top 30 está abierta las 24 horas del día porque tiene delegaciones distribuidas por todo el mundo. Imaginad que estáis al frente del departamento de recursos humanos. ¿Cómo organizaríais una jornada de trabajo?

En la web de Top 30 hay un apartado destinado a la gente interesada en trabajar en la empresa. ¿Qué creéis que valoran en los futuros trabajadores?

Decidnos las tres capacidades emprendedoras que más destacan en Alberto Marcos y cómo las aplica en su trabajo diario.

Un ejemplo del mercado internacional en el que se mueve la empresa Top 30 es la construcción de uno de los rocódromos más grandes del mundo en Jordania. Buscad la noticia en su web y hacédnos una descripción de la obra.

Las redes sociales están muy presentes en la web de Top 30, entre ellas Youtube. De hecho tienen un Canal Top 30 en el que podréis ver el reportaje que les hizo el programa La Fábrica de Ideas de TVE. Cuando lo hayáis visto habládnos de las empresas que forman el grupo Top 30.

Top 30 se encargó en el año 2007 de la organización técnica del Campeonato del Mundo de Escala. ¿Creéis que la empresa sacó beneficios de su trabajo? Decidnos al menos tres. Nosotros os dejamos uno. La empresa obtuvo la licencia para fabricar e instalar rocódromos homologados para competiciones de velocidad.

Realizad un DAFO sobre la empresa que ha creado Alberto Marcos.



ALBERTO VALENZUELA

La empresa que puso en marcha Alberto se llama “En plástico”. ¿Creéis que consigue que los consumidores puedan confiar en una empresa con ese nombre ¿Por qué?

Alberto basa su actividad empresarial en la venta on line de discos. Por eso su web es muy importante. Localizadla en la red y daros un paseo por ella. ¿Os parece atractiva? ¿Qué prima más, el diseño o la información que aporta?

Alberto trabaja con proveedores extranjeros. ¿Es importante el manejo de otros idiomas para sacar adelante su empresa? ¿Cómo mejoraríais vuestro nivel de idiomas?

Alberto Valenzuela realizó un Ciclo Formativo de Imagen y Sonido. ¿Dónde se pueden realizar esos estudios? ¿Os desplazaríais a otros sitios a estudiar si en vuestra ciudad no hubiese esa oferta formativa?

Decidnos las tres capacidades emprendedoras que más destacan en Alberto Valenzuela y cómo las aplica en su trabajo diario.

Alberto dice que su formación profesional fue muy importante para crear la empresa, pero también su afición musical y su experiencia como discjockey. Seguro que vosotros también practicáis alguna afición en vuestro tiempo libre. ¿Podríais sacar provecho de ellas para mejorar vuestros estudios? ¿Ayudarían a sacar adelante un proyecto empresarial?

Alberto desarrolló su proyecto empresarial con el apoyo de la Cámara de Comercio de su ciudad. Echad una ojeada al mapa de recursos para comprobar cuál es la Cámara más cercana a vuestro centro. Investigad si tienen convocado algún curso para la creación y gestión de empresas.

Realizad un DAFO sobre la empresa que ha creado Alberto Valenzuela.



BELÉN TORNERO

Belén Tornero gestiona el Museo de la Siderurgia de Asturias a través de su empresa Zeppelin. Daros una vuelta por la web del Museo y deteneros en la sección “El Musi y los niños”. ¿Qué ideas propondrías para trabajar esas visitas escolares?

Belén buscó la complementariedad entre la Universidad y la Formación Profesional. ¿Habéis pensado en la posibilidad de aplicarlo a vuestro itinerario formativo?

Una charla de motivación emprendedora animó a Belén a pensar en el autoempleo como opción profesional? ¿Habéis recibido alguna? ¿Qué os gustaría que os contaran?

Belén desarrolló su proyecto empresarial en un Centro de Empresas. ¿Hay alguno cerca de vuestro centro educativo? ¿Qué servicios ofrece?

Para poner en marcha la empresa es necesario presentar varios documentos. Para eso existen las ventanillas únicas que se encuentran ubicadas en Cámaras de Comercio. ¿Cuál es la que tenéis más cerca?

Decidnos las tres capacidades emprendedoras que más destacan en Belén Tornero y cómo las aplica en su trabajo diario.

Belén montó su empresa después de trabajar varios años por cuenta ajena. ¿Pensáis que eso le benefició? ¿Es mejor montar la empresa al acabar los estudios o trabajar por cuenta ajena durante unos años?

Realizad un DAFO sobre la empresa que ha creado Belén Tornero.

REFLEXIONES

Os proponemos que visionéis las charlas que impartieron José María Gasalla, profesor de ESADE y José Antonio Vega, director de Transferencias de Ciudad Tecnológica Valnalón en el marco del III Encuentro para el Fomento del Espíritu Emprendedor en la Escuela. El encuentro estuvo organizado en Linares por el Consejo Superior de Cámaras y la Cámara de Linares con el apoyo del Fondo Social Europeo. Gasalla expuso a los participantes la importancia de la autoconfianza para desarrollar no sólo un proyecto empresarial, sino también vital. Vega puso de relieve los distintos caminos que se pueden recorrer, una vez que se tiene clara la vocación.

Deberéis asumir un nuevo rol, el periodístico porque os invitamos a escribir un artículo sobre sus intervenciones. Os dejamos alguna pista sobre cómo tomar notas y escribir un artículo.

No es necesario tomar muchas notas, basta con anotar las palabras clave o frases muy cortas, porque cuando las volváis a leer recordaréis lo demás.

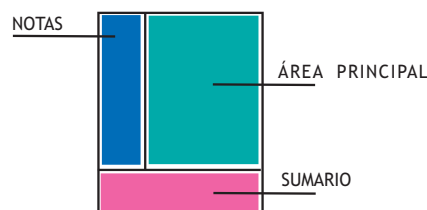
Tenéis que mostrar interés y actitud positiva hacia lo que vais a oír.

Es bueno tener en cuenta la comunicación no verbal, los gestos y el énfasis que ponen los ponentes en algunas ocasiones.

También hay que fijarse en las que empiezan por "tened en cuenta", "no olvidad", "en resumen", "es importante", etc.

A la hora de tomar notas podéis utilizar el método Cornell, habitual en los centros educativos de Estados Unidos. Consiste en dividir la página en tres partes.

En la parte principal se anota lo que se va escuchando, lo más completo posible. La parte izquierda, sirve como zona de notas en la que se escriben las ideas principales. En la parte inferior se anota el sumario que es un resumen de la página en una frase o dos.



Una vez recogidas las notas llega la hora de escribir el artículo.

No olvidéis ponerle título, copete, volanta y epígrafe. ¿Que no sabéis lo que es? Pues a pedalear hasta el departamento de Lengua y preguntad a vuestros profesores.

Ahora os proponemos que experimentéis la práctica de las entrevistas periodísticas. Repartiros en grupos. Unos asumiréis el rol de ponentes y otros el de periodistas. Hay que preparar una batería de diez preguntas para cada uno de los ponentes.

SEIS PROFESIONES PARA UNA VUELTA

Tenéis que encontrar un hueco en la organización de la vuelta ciclista para cada una de las seis profesiones que has visto hasta ahora. Es necesario que cada grupo seleccione a una persona y haga una radiografía empresarial. ¡Claro! Ya la tenéis porque habéis elaborado un cuadro con sus debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades.

Pues ahora os toca realizar una presentación detallada de la empresa seleccionada justificando por qué es necesaria para la organización en la vuelta. Deberéis hacer una presentación utilizando un power point con seis pantallas. Y os toca ser muy convincentes porque los organizadores de la vuelta ciclista son muy exigentes.



Atrévete a
emprender

