Erasmus+

WE'RE IN!
Women in action

MUJERES EN ACCIÓN

Una guía para el emprendimiento

Universidad de Vigo

UNIVERSITÄT DES SAARLANDES

INTERFACES
CONNECTÉS AU SUCCÈS

mompreneurs

Eléo conseil

CEO Confederación empresarial de Ourense

Autoras:
Elena Rivo López
Mónica Villanueva Villar
Mercedes Mareque Álvarez-Santullano
Elena de Prada Creo

Profesoras de la Facultad de CCEE
y Turismo de Ourense
(Universidade de Vigo)

Autoría gráfica:
Julia Lago (www.julialago.com)

Ourense, 11 am

0721·CBS

Algún lugar entre Saarbrücken y Santiago, 12:30 am

Bruselas, 5:30 pm

YHC

BRU-SDC

EUROPEESE UNIE
UNION EUROPÉEN
EUROPÄISCHE UNION

Nantes, 6 pm

FLIXBUS

Santiago de Compostela, 8:30 pm

Llegadas

Ribeira Sacra

1

Al día siguiente en un Eco Resort de la Ribeira Sacra...

Hola.

¿Qué tal? Te he visto llegar con el ordenador; ¿viaje de negocios?

Más o menos... vengo a celebrar que voy a emprender el mío propio

¡No me digas! Yo también.

Perdonad, pero no he podido evitar escucharos. ¡Yo estoy en la misma situación!

¡Esto parece un congreso!

VÖGEL

¡Encantada!

¡Igualmente!

¡Un placer!

¡Lo mismo digo!

Menuda coincidencia

¡Desde luego!

La empresa donde trabajaba ha cerrado y voy a invertir mi finiquito en un proyecto propio.

Yo siempre he tenido la ilusión de tener mi propia empresa...

¡Chicas! Yo he venido a reunirme precisamente con una asesora para que me de su opinción sobre un proyecto de empresa.

¡Increíble!

Kerstin es alemana.
Muy aficionada a la observación y fotografía de animales en la naturaleza.

Colaboraba en distintas publicaciones, pero desde que fue madre decidió dedicarse 100% a su familia.

Actualmente quiere reactivar su actividad laboral a través de una empresa de moda sostenible.

Dirigida a la venta online.

Gaëlle es francesa.
Trabajaba en una multinacional de viajes que ha quebrado.

Ha cobrado un finiquito con el que quiere invertir y tener su propia firma.

Su proyecto es una agencia de viajes que fomenta el turismo creativo.

Tiene muchas ideas y formación en nuevas tecnologías.

Uxía es española.
Se graduó recientemente en Biología.

Es activista de la sostenibilidad, la vida sana, la producción ecológica...

Su proyecto es una empresa basada en la producción ecológica y sostenible con la lana como materia prima

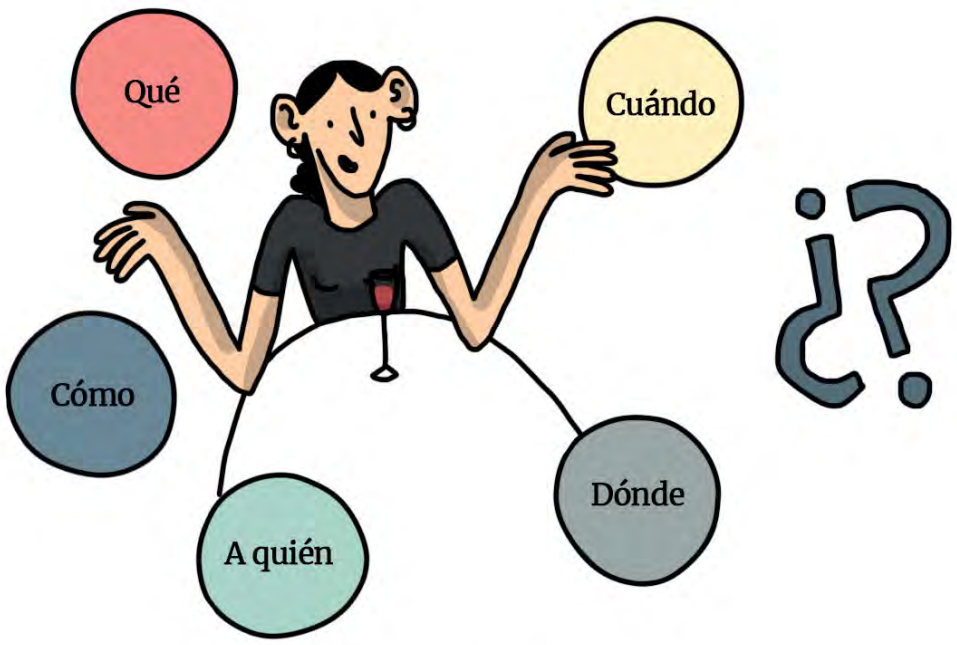
Aurelie es belga.
Es una profesional muy formada y trabajadora que decide reorientar su vida para poder conciliar su vida profesional, familiar y personal.

Trabajaba como financiera en una empresa con altas exigencias.

Su proyecto es crear una empresa tecnológica al servicio de la mejora de calidad de la vida de las personas y los animales.

Incluye programas de realidad virtual e inteligencia artificial aplicables al día a día.

Sobre lo que nos ocupa, lo primero que hay que preguntarse es:



Para esto, hay que conocer el entorno general en el que vamos a desarrollar nuestra idea:

Sería bueno hacer un análisis DAFO:

DEBILIDADES

¿Qué ventajas tienes respecto a tus competidores?

¿Qué podrías mejorar?

AMENAZAS

¿Está tu mercado muy saturado?

¿Es difícil superar a la competencia?

FORTALEZAS

¿Qué haces mejor que los demás competidores?

¿En qué se diferencia tu negocio?

OPORTUNIDADES

¿Hay algún nicho de mercado que no esté siendo explotado?

¿Puedes ser más eficiente y reducir costes?

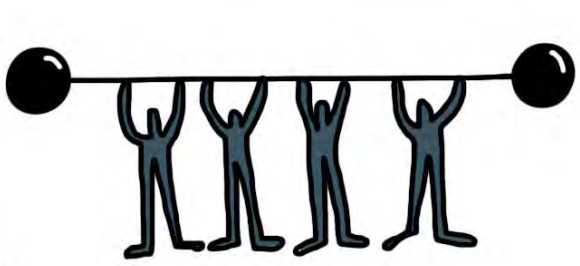
Es importante elegir una estrategia:

a) Liderazgo en costes
b) Diferenciación del producto

Para nosotras sólo la "b" es posible. La "a" supone una inversión muy elevada*.

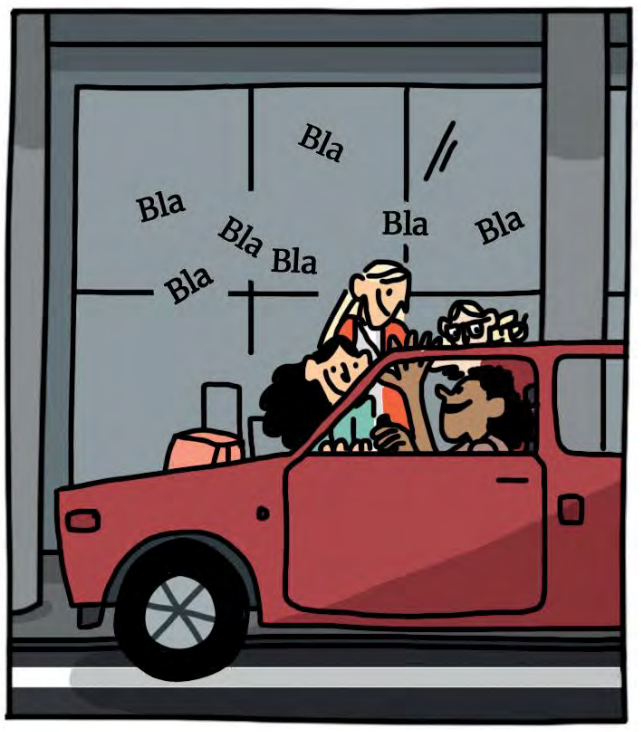
*Esto pueden permitírselo las grandes superficies comerciales, que le ganan poco a cada unidad vendida pero venden muchas unidades.

¿Qué os parece si volvemos a vernos con un plan de márketing como este?



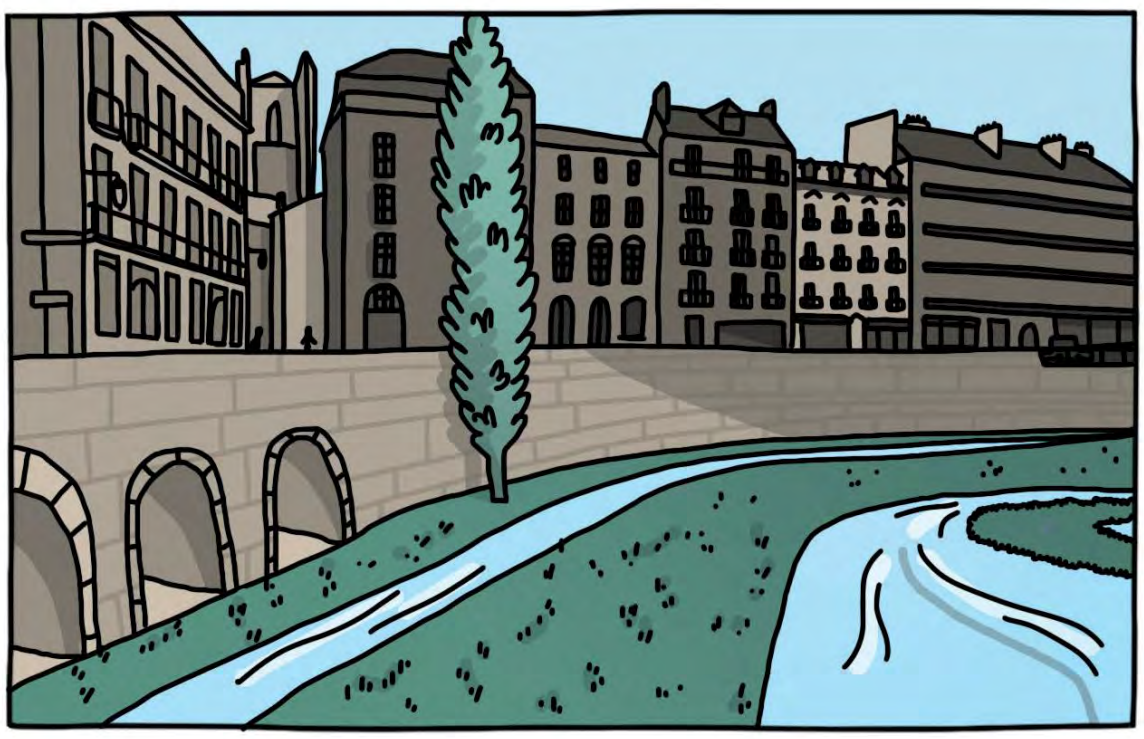
A mí me da mucha fuerza pensar en recorrer este camino en equipo. ¡Estudiaremos la legislación de cada país y formaremos empresas hermanas!

Las chicas se despidieron, felices por haberse conocido y con sus objetivos profesionales esclarecidos.
Quedan en reencontrarse al cabo de unos meses en Nantes, para desarrollar juntas la primera fase de cada proyecto.



He estado hablando con mi asesora y me ha dicho que lo más importante de un proyecto es que sea viable técnica, económica y financieramente.

Creo que tu asesora tiene razón. Vamos en buena dirección.



HÔTEL NAONED

¡Si!

¡Bien!

¡Llegamos!

HÔTEL NAONED

Haremos esta ruta hasta llegar a la "place du commerce"...

¡Listas!

¡Bueno! Vamos a ponernos al día. ¿Cómo van los proyectos?

Yo estoy entusiasmada. Mi familia me apoya mucho y tengo el plan algo más definido.

¡Genial!

Yo he traído una propuesta para seguir avanzando

Creo que lo siguiente que debemos desarrollar es el plan de negocio.

¿Para qué sirve un Plan de Negocio?

1. Sirve como hoja de ruta y análisis estratégico
2. Permite conocer el sector y la competencia
3. Comprueba la coherencia interna del proyecto
4. Comunica la idea a diferentes personas inversoras (proveedoras, clientes, socias...)
5. Estudia la viabilidad técnica y económica
6. Cohesiona al equipo humano respecto a la marcha del proyecto
7. Sirve para visionar el futuro a corto plazo

?

Pero, ¿en qué consiste un plan de negocio?

Estos son los pasos que incluye un plan de negocio

9. Constitución y requisitos legales
¿Todo listo para crear mi empresa?

8. Plan de financiación
¿Dónde conseguiré el dinero?

7. Presupuestos y finanzas
¿Cuánto dinero necesitaré?

6. Organización y recursos
¿A quién necesitaré en mi equipo?

5. Operaciones
¿Cómo será la producción?

4. Análisis del entorno
¿Quiénes son mis competidores?

3. Márketing
¿Cómo voy a vender?

2. Mercado
¿A quién voy a vender?

1. Empieza con una idea

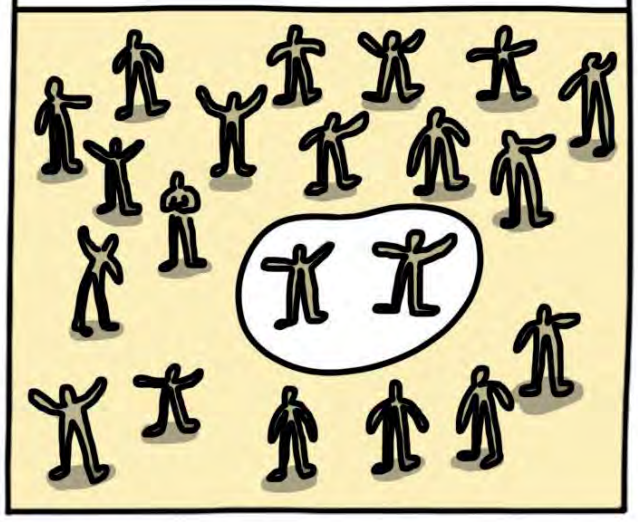
Entonces, por ejemplo en mi caso sería así: agencia de viajes 2.0, y mi público objetivo gente "joven" con una buena situación económica.

Y en el mío supongo que también gente joven, aunque el medioambiente puede preocuparle a cualquiera.

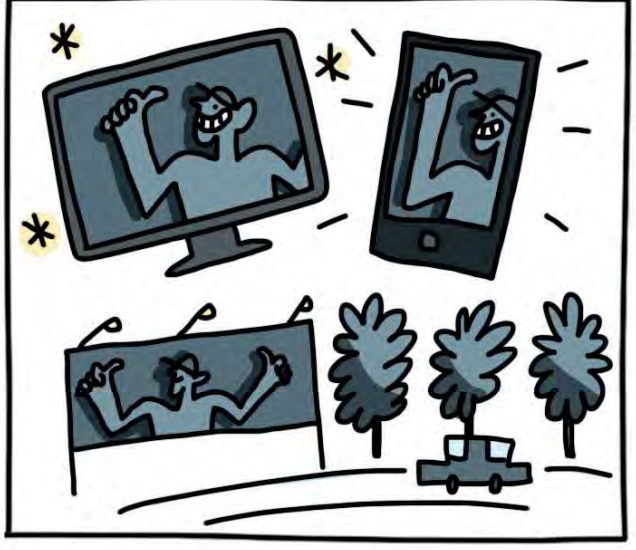
Hmmm...

Eso es verdad, pero...

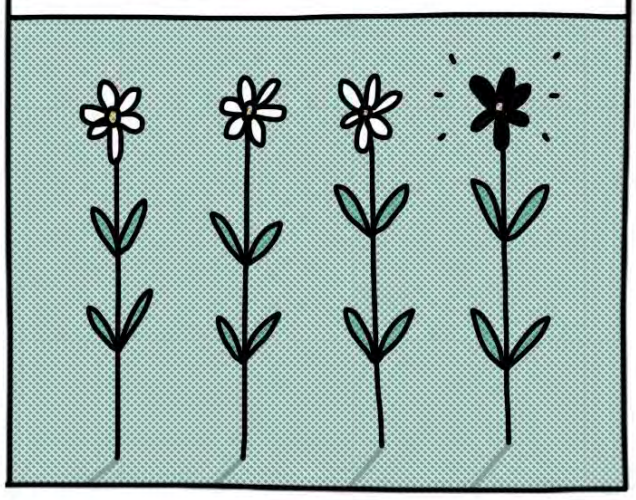
Es importante definir el perfil concreto de tu público objetivo y no pretender abarcarlo todo.



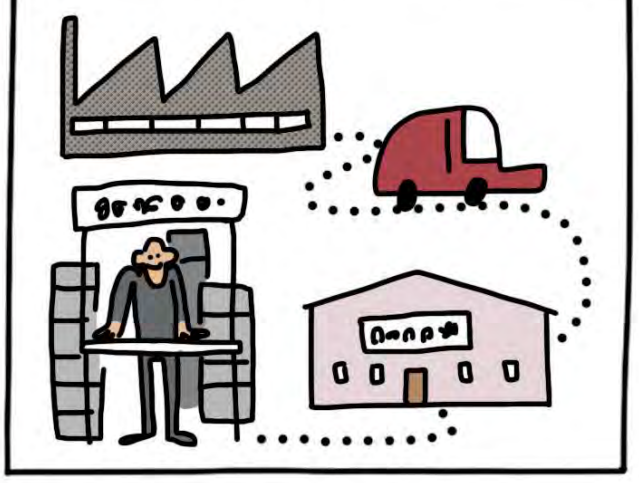
De esta forma es más sencillo crear un plan de márketing eficaz.



Por otra parte, el análisis de la competencia nos ayudará a diferenciarnos de los demás y así tener una posible ventaja sobre la competencia.



La "producción" de un negocio engloba la fabricación, el transporte, el almacenamiento y la distribución.

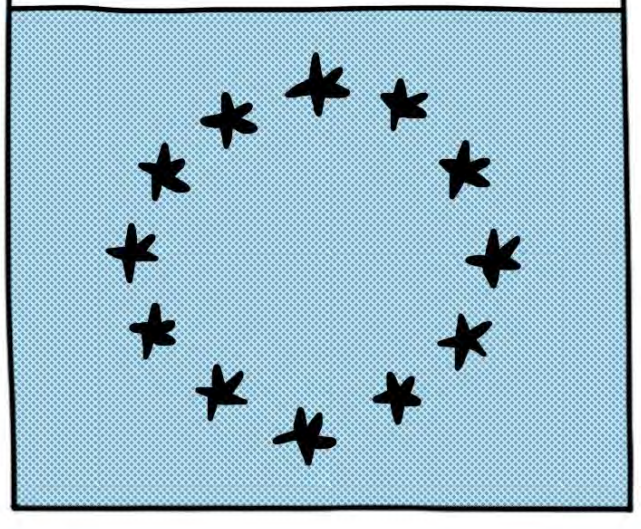


Tener un buen equipo es clave para el éxito de nuestro proyecto.

Para calcular el presupuesto inicial quizás podríamos contratar a alguien profesional...

Y para buscar inversores también sería útil el asesoramiento de alguien con experiencia.

Para la constitución de nuestro negocio tenemos que informarnos de cuáles son los requisitos legales en cada país.



¡Volvamos a vernos en Saarbrücken! Pondremos en común las diferentes estrategias y os presentaré a mi familia.

Desde allí podríamos buscar a alguien que nos asesore en estas cuestiones.

¡Genial!

¡Hola!

¡Cariño!
Estoy haciendo la cena.

Qué contenta vengo. Cada vez estamos más cerca de la meta.

¡Qué bien!

Vamos a reunirnos de nuevo en Saarbrücken

Debería estudiar las posibles formas de conseguir financiación...

...y tener elegido el local para entonces. Es uno de los costes fijos más importantes.

¡Ay! Cuando me imagino en mi propia agencia...

Algunas semanas después...

¡Chicas! ¡Ya falta poco para nuestro encuentro!

Qué ganas tengo de veros. Ya tengo mis cachorritos pastores.

¡Enséñanoslos!

Aquí está el más tranquilo.

PETLAND

Nuevas ofertas

Estoy buscando unos collares con localizador porque son muy juguetones y me da miedo que se escapen... pero no encuentro ninguno que me guste. No parecen tener en cuenta la comodidad del animal...

¡Eso es otra misión más para el equipo de emprendimiento sostenible!

Voy a buscar si encuentro otra opción de collar que se adapte a lo que buscas.

Para nuestro encuentro recordad llevar todas las tareas al día.

Saarbrücken, tres semanas después

¡Otra vez juntas! Y cada vez más cerca de nuestros objetivos...

¡Tenemos que ponernos al día!

Yo tengo que contaros las aventuras con mis cachorros! Son más gamberros...

Y yo lo difícil que es la búsqueda de un local y del personal...¡cuántas decisiones hay que tomar para emprender!

¿Qué os parece si vamos a comer y charlamos tranquilamente?

Voy a leeros los consejos que me envió la asesora en temas de personal:

11:40

· ¿Realmente necesitas personal?
· ¿Puedes asumir el coste?
· Si finalmente decides contratar piensa en dos cuestiones clave: que comparta tu visión del negocio y que será la imagen ante tus clientes.

Podemos sentarnos aquí, ésta es una plaza muy bonita y animada. Si os parece bien, podemos tomar una cerveza y picar algo. Las salchichas son típicas y están muy buenas.

Como os decía, estoy encantada con mis ovejas. Y con los perritos ni os cuento.

Aunque siempre me tienen intranquila por si se escapan...

Cuando suena el móvil siempre me asusto...

...pensando que es algún vecino para avisarme de que se ha escapado alguno...

Pero por ahora nunca ha sucedido

Llamada Ma

La vida en el campo es más ajetreada de lo que pensaba, ja ja

¡Viva!

¡Viva!

¡Salud!

Ummm, ¡qué buena pinta!

¡Este plato le encantaría a mi hija!

No sabéis la energía que me transmiten mi hija y mi marido... Estos meses fueron muy agitados y ellos siempre apoyándome y animándome.

¡Cuenta! ¿Cómo han sido estos meses para tí?

Lo que más me ha costado ha sido la elaboración del plan económico-financiero...

Plan de inversiones

Equipos informáticos

Maquinaria

Posibles reformas

Plan de financiación

¿Cómo lo voy a conseguir?

En cuanto lo tuve claro redacté el plan de financiación, y eso fue muy satisfactorio.

Para mí lo más difícil fue el Balance de Situación...

Fuentes de financiación

- Recursos propios
- Recursos ajenos
  - Préstamo y línea de crédito
  - Leasing y Renting
  - Factoring y Confirming
- Otras opciones
  - Business Angel
  - Sociedades Capital-Riesgo
  - Capitalización paro

Balance de Situación

Izquierda
Lo que tengo:
bienes y derechos

Derecha
Lo que debo:
obligaciones

Activo (A)

A=PN+P

Patrimonio Neto (PN)
(aportan socios)

Pasivo (P)
(deudas)

...pero es cierto que una vez planteado me sentí muy bien.

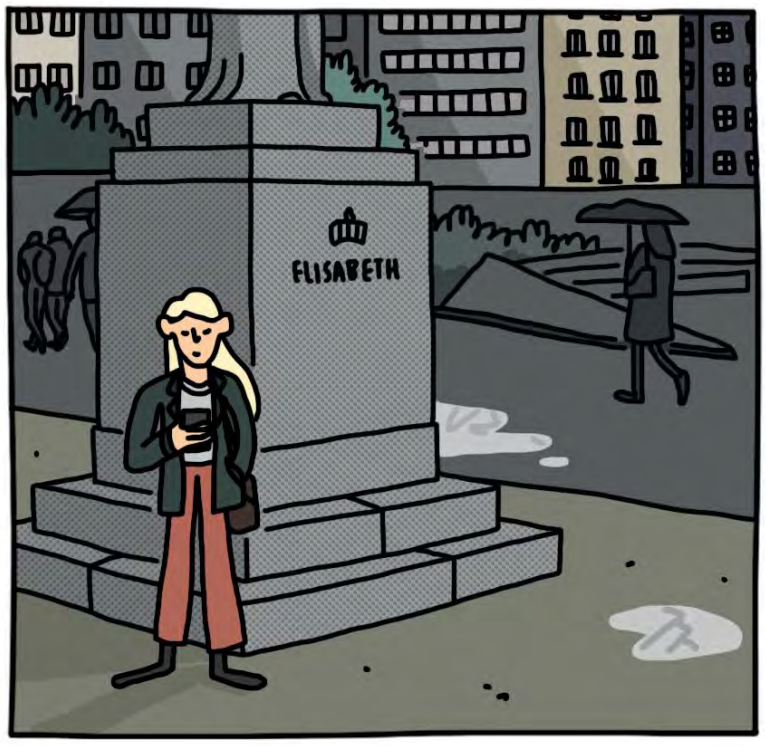
En Bruselas, ¿no?

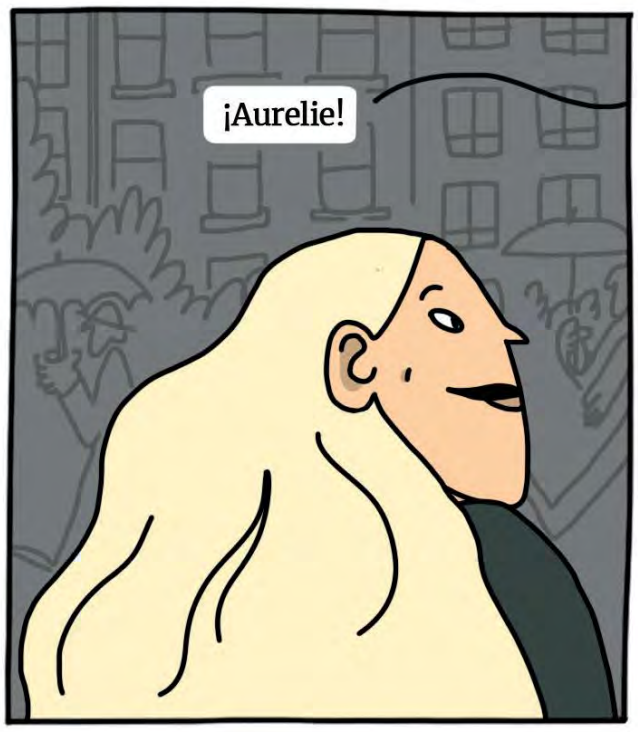
Ahora que sé que hay dos expertas en en economía en el equipo voy a ponerme al día con las cuentas de mi empresa y llevaré una estimación al próximo encuentro.

¡Estupendo!

¿Dónde si no?Allí terminaremos de poner todo en marcha con la ayuda de la asesora de Aurelie

Un mes más tarde, en Bruselas





Entonces creo que te va a gustar lo que tenemos para tí...

Vamos a buscar una terraza donde ver con calma los temas que trataremos mañana con la asesora de Aurelie

Vale... aquí están los documentos de Uxía, los de Gaëlle, los míos y los de Kerstin.

Comprobemos las cuentas...

Cuenta de pérdidas y ganancias

Resultado

Resultado de explotación o producción

- Ingresos por ventas
- Gastos de explotación

Resultado financiero

- Ingresos financieros: intereses cobrados
- Gastos financieros: intereses pagados

Punto de Equilibrio (ventas necesarias para cubrir los costes)

Ingresos
Servicios prestados
Ventas
=
Gastos
Costes variables
Costes fijos

Creo que ya tenemos todo. Sería mejor imprimirlo.

Si no hay nada nuevo en la carpeta yo metí todo en un pendrive antes de venir. Junto a los documentos oficiales originales, estaría todo.

Bueno, entonces allá vamos.

¡Estamos listas para la reunión con la asesora!

¡Tierra a la vista!
¡Mañana reunión con la asesora!

Creo que para celebrarlo podríamos ir a comer unos mejillones con patatas. ¿Sabíais que en Bruselas son típicos?

Uxía, creo que tenemos tiempo, ¿tomamos un café?
BRUXELLES CENTRAL
BRUSSEL CENTRAAL

Me encantó la reunión de ayer
A mi también. Se notaba la alegría de estar en la recta final.

Quien nos iba a decir que llegaríamos hasta aquí
Dessert
Boisson

Desde luego. Qué bien ha salido todo.
¿Quieres que revisemos los documentos?

¡¡¡MADRE MÍA!!! ¡EL MALETÍN!
¡¡¡¿¿QUÉEEE??!!

Ha desaparecido el maletín

Tranquila Uxía, vamos a pensar donde lo hemos podido perder...

Preguntemos en información por si alguien lo ha encontrado.

Nada, lo siento.
Lost & Found
Objectes perdus

Conseguir de nuevo todos los documentos va a ser un infierno...

Con lo que hemos trabajado...

Llevábamos un largo camino recorrido...

Entender cómo se monta una empresa

Qué

Cuándo

Cómo

Dónde

A quién

D | A
F | O

Cómo conseguir financiarla

Plan de inversiones

Equipos informáticos

Maquinaria

Posibles reformas

Plan de financiación

¿Cómo lo voy a conseguir?

Cómo saber si va a ser rentable y si realmente merece la pena

Rentabilidad económica

Beneficio/Activo

¿es rentable? ¿merece la pena?

Rentabilidad financiera

Beneficio neto/ Fondos propios

¿tengo capacidad financiera para hacerlo?

Y ahora tendremos que volver atrás en el camino: papeleo, permisos...

Bip
Bip
Bip

¡Tengo activado el GPS de los collares! ¡Y los collares están en el maletín!

¡ALERTA!

GPS LOCALIZADO
≥50m

¡¡¡¡Están a 500m!!!!

Parece que está ahí!

Hola, disculpa, creo que ese maletín es mío. Es muy importante para nosotras pero no contiene nada de valor.

¡Oh! ¿¿En serio?? ¡Pensé que se lo había olvidado mi pareja en la cafetería donde desayunamos y ahora mismo le estaba llamando!

¡¡¡Cuánto lo siento!!!

Qué vergüenza, espero que podáis perdonarme el despiste.

¡Claro! ¡No te preocupes!

¡Vamos Uxía, aún llegamos al tren!

¡Lo siento chicas! ¡Buen viaje!

¡Gracias! ¡No hay problema!

Qué bien Aurelie! Tu amiga ha sido amable. Han estado genial las aclaraciones sobre la rentabilidad. Desde luego que hemos aprendido cosas...

EXIT

Rentabilidad económica

Beneficio /Activo

¿Es rentable? ¿Merece la pena?

Rentabilidad financiera

Beneficio neto /Fondos propios

¿Tengo capacidad financiera para hacerlo?

¡Qué nervios! Espero que no tengamos muchos errores que corregir en nuestros proyectos...

¡Ey!

¿Qué tal ha ido?

¡Chicas! ¡Todo listo!

Lo hemos conseguido equipo! ¡Vámonos a disfrutar de la ciudad!

Lo malo de haber terminado es que... ¿cuándo volveremos a vernos?

No te preocupes, ¡seguro que podemos inventar una disculpa para volver a vernos en un futuro cercano!

Cada una de nuestras chicas formalizó su empresa de acuerdo con la legislación de cada uno de sus países y pusieron en marcha sus proyectos. Para celebrarlo, volvieron a reunirse en un punto intermedio: Perros-Guirec, cuyo nombre homenajeaba además la casual y providencial intervención de los perros en la resolución del conflicto.

WE´RE IN!
Women EntREpreneurs In action

El objetivo de este proyecto es promover
y facilitar el emprendimiento femenino.

Se desarrolla a través de seis socios europeos:

Cabinet Eléo Conseil (Francia)

Société INTERFACES (Francia)

Universidade de Vigo (España)

Confederación de Empresarios de Ourense (España)

Association des Mompreneurs (Bélgica)

Universitat des Saarlandes (Alemania)

Autoría gráfica: Julia Lago

Título original: Mujeres en Acción
ISBN: 978-84-09-25836-9

Proyecto financiado por el programa ERASMUS+

Distribución gratuita. Queda totalmente prohibida su venta.
Todos los derechos reservados. Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización escrita de las autoras, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático.

WE'RE IN!
Women in action

Erasmus+

Universidad de Vigo

UNIVERSITÄT DES SAARLANDES

INTERFACES
CONNECTÉS AU SUCCÈS

mompreneurs
ASSOCIATION DES DE BELGIQUE

Eléo conseil

CEO Confederación empresarial de Ourense