

OFICINA DEL EMPRENDEDOR DE BASE TECNOLÓGICA

GUÍA DE AUTOEVALUACIÓN DE TU PROYECTO TECNOLÓGICO

- EL EMPRENDEDOR -

EL EMPRENDEDOR

Introducción (I)

- La tecnología y la idea de negocio asociada es clave para la creación de una EBT, pero también lo es el emprendedor e incluso más, el equipo promotor.
- El emprendedor es la persona que realiza la gestión directiva de los diferentes recursos necesarios para crear la empresa, es el protagonista en la fase de creación de la empresa.
- Es el que materializa una idea para que satisfaga las necesidades o deseos de los clientes a través de un producto, sea un bien o un servicio.
- En la PYME, la figura del gestor, del propietario y del trabajador a menudo recae en el emprendedor. Se convierte en el punto de partida de la nueva empresa. Su figura es condición necesaria, al igual que la idea de negocio.

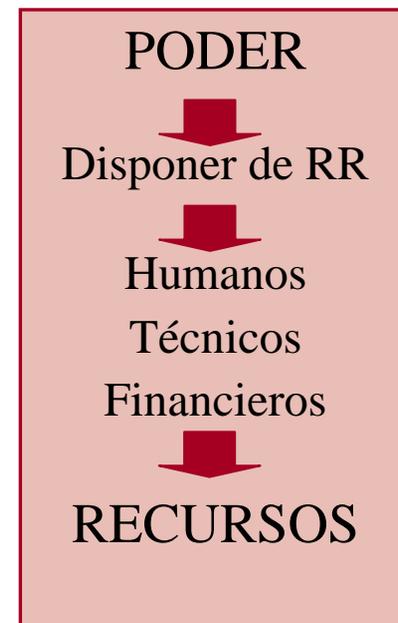
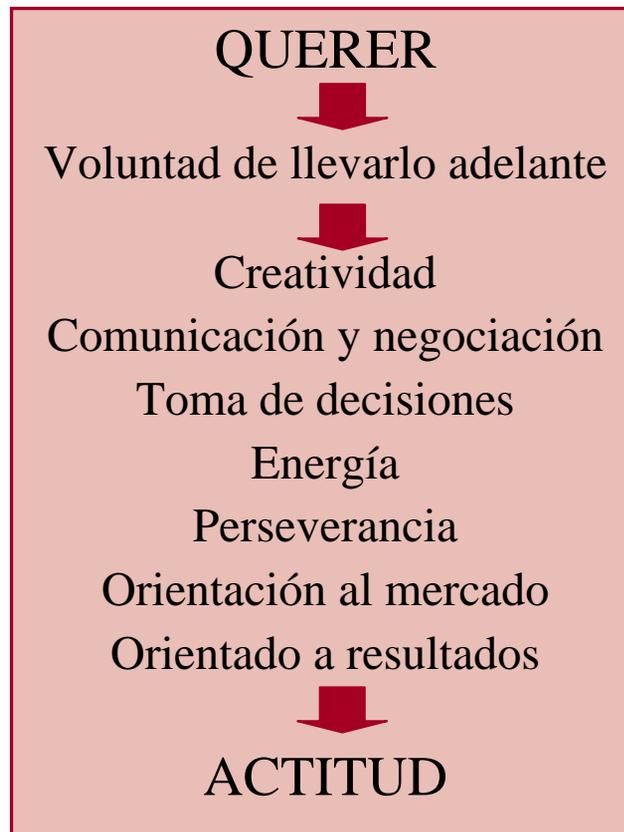
EL EMPRENDEDOR

Introducción (II)

- Tiene que equilibrar un sistema complejo. A menudo, al principio le toca hacer funciones de “hombre-orquesta”.
- Deberá conseguir recursos, transformarlos en productos y servicios, ofrecerlo a los clientes, obteniendo recursos que le resarcen de los gastos y dé satisfacción a las partes interesadas.

EL EMPRENDEDOR

Saber / Querer / Poder



EL EMPRENDEDOR

Requerimientos

- SE LE REQUIERE:
 - Una idea innovadora en su ámbito, original en algún aspecto
 - Que quiera llevarla a la práctica, transformando la idea en un Plan de Negocio
 - Que analice el entorno económico general y en particular el de su sector
 - Que identifique y valore sus capacidades en relación a las del mercado
 - Que elabore un proyecto completo, consistente y realista
 - Que tome decisiones acorde a la estrategia definida y la evolución del mercado
 - Que aplique correctamente las tareas planificadas
 - Que perciba las señales y cambios del mercado, y procure aprovecharse de ello
 - Realizar un seguimiento de resultados y redefinir objetivos

EMPRENDEDOR

Funciones

Deberá sistematizar el:

- ANALIZAR la situación (externa e interna) y evaluar cambios futuros
- DECIDIR la estrategia y fijar objetivos.
- PLANIFICAR concretando metas y objetivos, asignando tareas.
- ORGANIZAR los medios y definir procedimientos de actuación.
- REALIZAR los planes tácticos y operativos.
- CONTROLAR planes y procedimientos a partir de resultados de un seguimiento sistemático.

Y TODO ELLO, ADEMÁS.....

De forma más eficiente que sus competidores

EL EMPRENDEDOR

Equipo promotor

- El emprendedor puede abordar las funciones de forma individual, pero a menudo crea un equipo de personas muy al principio, que se constituyen como “equipo promotor”
- El equipo promotor concibe, desarrolla y lleva a cabo el Plan de Empresa, siendo los “fundadores” de la empresa, participando en el capital de la empresa y avalando el proyecto con sus trayectorias profesionales, que deberán ser complementarias y contar con cuanta más experiencia mejor.
- Los equipos inversores valoran mucho el equipo promotor, pudiendo ser éste más clave aún que la idea en sí, o la tecnología subyacente.

EL EMPRENDEDOR

Criterios Socios Promotores

- La elección de miembros del equipo promotor es muy importante. Conviene hacerlo cuanto antes.
- Deberá haber alineación entre los intereses individuales y los derivados de la razón de ser de la empresa a constituir.
- Requiere de amplio conocimiento de las personas.
- El equipo debe reunir entusiasmo y optimismo para vencer los obstáculos, que con seguridad se presentarán, para abordar los retos planteados en el Plan de Empresa.

EL EMPRENDEDOR

Competencias

- El emprendedor deberá evaluar sus competencias, y tan importante es saber las que él tiene, como saber de las que carece, para así tener previsto cuando y cómo adquirirá éstas, o dará acceso a otras personas más experimentadas, cediéndoles incluso las principales áreas de responsabilidad del proyecto empresarial.

Existen numerosas herramientas para contrastar las competencias y habilidades del emprendedor.

Sugerimos darse de alta en el portal de la Dirección General de Política de la PYME del Ministerio de Industria Turismo y Comercio

www.ipyme.org y realizar el test de la

Herramienta Interactiva:

[Autodiagnóstico de actitudes emprendedoras.](#)

Asimismo en la WEB de la Comunidad de Madrid

www.emprendelo.es encontrarás una Herramienta de evaluación del Perfil del Emprendedor

EL EMPRENDEDOR

Investigador versus Emprendedores

- Los conocimientos, habilidades y herramientas que domina un investigador que lidera equipos que aportan avances tecnológicos considerables, a menudo distan de los que se requieren para crear y liderar una EBT de alto crecimiento.

EL INVESTIGADOR:

Busca la verdad
Se apunta al libre intercambio de ideas
Explora sin miedo al riesgo
Dispone de máxima libertad
El tiempo es sólo una variable más

EL EMPRENDEDOR:

Busca maximizar beneficios
Se apunta a proteger y explotar Resultados
Identifica y gestiona el riesgo
Planifica
Cuida el corto plazo

El investigador involucrado en una EBT estará motivado por la búsqueda de una mayor compensación económica, y asunción de riesgo, aunque esto le suponga detrimento en su presencia en foros científicos.



FUERTE CAMBIO DE CULTURA

EL EMPRENDEDOR

Investigador / Empresario

- La idea inicial basada en aplicación de la tecnología se transforma en una idea de negocio, a ésta se le aplicará un análisis de previabilidad, que luego pasa a ser un Plan de Empresa, y éste se implanta en forma de Empresa (a menudo pasando por un estado de "start-up").
- Es en el proceso de implantación donde, a más tardar, el investigador deberá decidir si da un salto cualitativo y se convierte en empresario, o da entrada al equipo directivo a otras personas con capacidades empresariales demostradas.