

Factores de Éxito y Fracaso Empresarial

*Campus de Jerez
Jerez, 7 de junio de 2012*

¿Quién soy?



- Nombre: Bassem Nwelati Artillo (30 años)
- Formación: LADE, MBA por IIST
- Experiencia:
 - 8 años negocios familiares propios
 - Experiencia como responsable de administración de grupo empresarial ajeno.
 - 6 años de Fundación San Telmo (Consultor de empresas, investigador, director de programas...)

Motivaciones: ¿Qué me mueve?



- Extrínseca: La Justa para pasar el día (15%)
- Intrínseca: Muy Alta (35%)
- Trascendente: La más alta (50%)

Motivación vs Motivo.

Objetivo de la conferencia



1. Animaros a emprender. No queda otra..., pero con prudencia...
2. Reflexionar sobre si merece la pena desarrollar la idea que tenéis en mente. Responder a la pregunta de si me meto o no me meto.
3. Identificar ciertas claves de éxito/fracaso

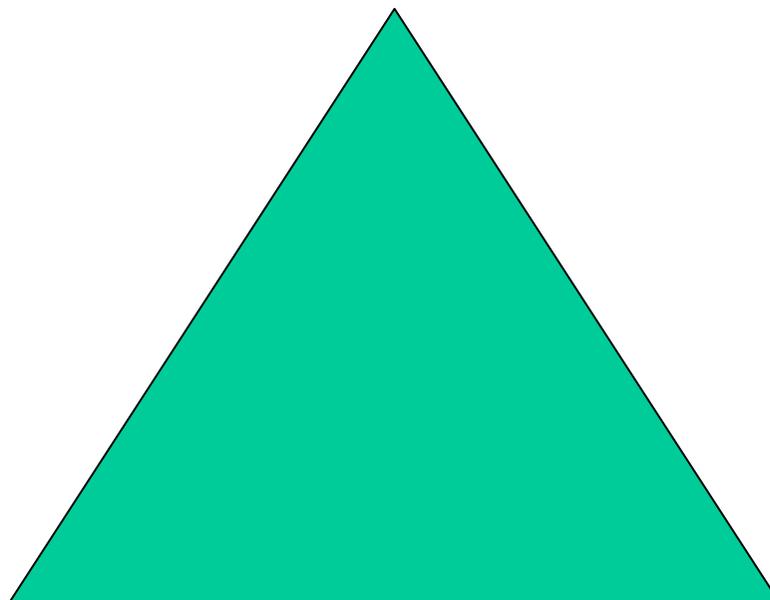


creara

Fundación San Telmo

¿Qué debe tener un negocio de éxito?

OPORTUNIDAD



MODELO DE
NEGOCIO

EQUIPO

Qué tener en cuenta si me propusieran un negocio...



1. Que lo que vaya a plantearse cubra una **necesidad**, solucione un problema o mejore un situación concreta. (ONG)
2. Que se pueda diseñar un **modelo de negocio** sostenible/viable. (GOOGLE)
3. Que sea una **oportunidad** que **YO** pueda abordar **HOY**. Las oportunidades son personales.

Qué tener en cuenta si me propusieran un negocio...



- Que se pueda **entender en 3' la idea** fácilmente (4 Ruedas vs. Delahuertaatucasa.com).
- Que haya **clientes** que estén **interesados** por tus P y S y que aporten un valor claro. (Sixto y su aplicación para Discotecas vs. HappyKlient o Pescasur). Hay que preguntar a los potenciales clientes y ver qué les preocupa.

Qué tener en cuenta si me propusieran un negocio...



- Abarcar una materia que se pueda dominar. No pretender abarcar toda la cadena de valor. Evitar la dispersión, el principal enemigo a batir. **Mejor hacer poco muy bueno, que mucho malo.** (Criador de Cocodrilos vs. Bubok)
- Que los clientes, además de que les interese el P/S estén dispuestos a pagar un buen precio. **El más alto posible.** (Yspoon vs. Starbucks). Bajar el precio es fácil, pero subirlo...

Qué tener en cuenta si me propusieran un negocio...



- Saber cuáles son los CF los CV y saber como se comportan. Saber fijar un buen precio es clave. Calcular el punto de equilibrio. **Fundamental para analizar la viabilidad.**
- Diseñar un negocio que sea **Fácilmente Escalable** en la medida de lo posible. (Bubok vs Empresa de Consultoría).

Qué tener en cuenta si me propusieran un negocio...



- **Mercados de galleta y tarta.** Hay sitio para todos, pero si se puede elegir. Mejor meterse en un mercado de galleta que esté evolucionando a tarta. (Ejemplo de empresas de telefonía móvil). Ojo con los negocios de nicho. Los cementerios están llenos de ellos.
- Clave: **saber calcular mercado (€) y segmentar**
- **Negocios relacionales vs. Negocios transaccionales.** ¿Qué es más conveniente?

Qué tener en cuenta si me propusieran un negocio...



- ¿Hay posibilidad de hacer que el negocio tenga **ingresos recurrentes**? (Grupo DETEA vs. BOGARIS). (Empresas constructoras vs. Empresas Patrimoniales).
- **Barreras de Entrada** (inversiones, legalidad, permisos, homologaciones competencia...). ¿Son altas o bajas?
- Y si la cosa no funciona como yo quería, ¿las **barreras de salida** como son de bajas? ¿Puedo vender mis acciones? ¿Puedo salir vivo de una ventura?

Qué tener en cuenta si me propusieran un negocio...



- ¿Qué importa más el **camino o el compañero de viaje?**. Ojo con los compañeros de viaje... (Framework tecnológico, empresa de los palacios... y tantas, tantas más...)
- No intentar revolucionar sector con vuestro propio dinero. Cosas sencillas. Palpables. Fáciles de ejecutar. (SALMAH STAR vs. INTEROLEO)

Qué tener en cuenta si me propusieran un negocio...



- Si no hay competencia.... Malo. **Siempre, siempre, siempre hay competencia.** Huid del que piense lo contrario.
- No tengáis muchos complejos en **compartir vuestras ideas.** Ayuda mucho a reforzar y mejorar. (Anécdota de los inventores del sistema perfecto para regular el tráfico en las ciudades).

Qué tener en cuenta si me propusieran un negocio...



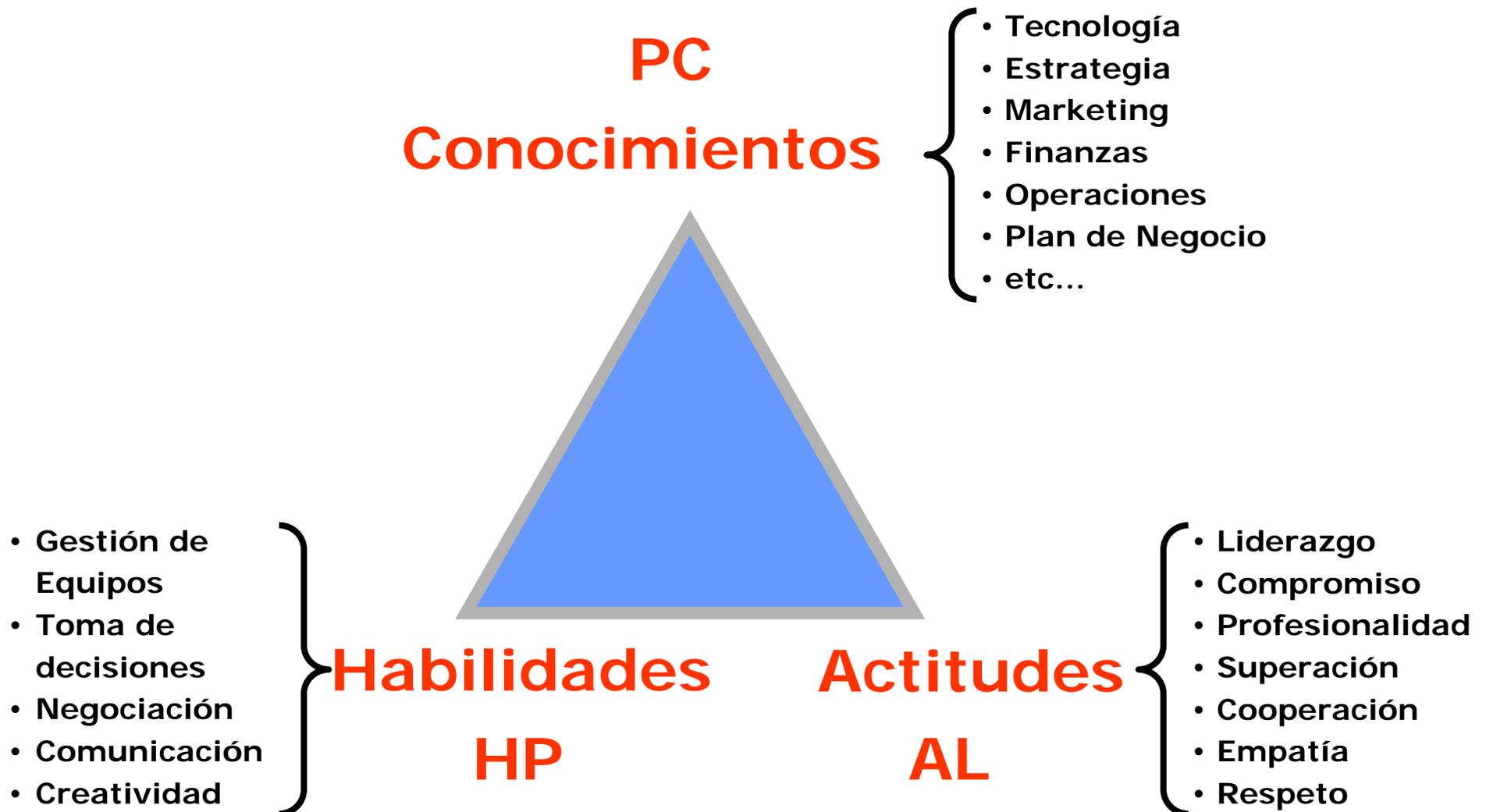
- ¿Qué tipo de P/S tengo?. ¿Es de **demanda** o de **oferta**?
- **Ojo con el momento** en que se pone en marcha un proyecto. Es clave!!!! (Ecoimpact y Todotur).
- **Diferentes factores críticos en función del ciclo de vida.** Introducción (primeras ventas y caja). Crecimiento (operaciones y personal). Madurez (competencia, innovación y personal). Declive (casi todo).

Qué tener en cuenta si me propusieran un negocio...



- Mantenerse fiel a la idea es importante, pero hasta cierto punto. Ojo con la **miopía comercial**. No os enamoreís del proyecto. Hay que estar orientado al mercado y saber cambiar a tiempo..., y si es necesario cortar la cabeza antes de que sea un disgusto.

El Equipo: Los Elementos Críticos



FACTORES INTERNOS AL EMPRENDEDOR

1. Los lamentables motivos del emprendedor. Motivos y motivación
2. Vocación... Bombero, Futbolista, Médico, Emprendedor...
3. Capacidad de lucha... ¿tienes?

FACTORES RELACIONADOS CON LOS SOCIOS

4. Mejor solo que bien acompañado. El socio es la peor fuente de conflicto.
5. Si no queda más remedio... ¿Qué socio me interesa?
6. ¿Café para todos? ¿Qué aporta cada socio?
7. Relación de confianza en los socios y la comunicación

Factores Críticos de Fracaso



FACTORES DE CONCEPTO

8. ¿Cómo de importante es la idea?
9. ¿Es importante el conocimiento del sector?
10. El mejor aval, es trabajar en un sector en auge...

FACTORES DE CONCILIACIÓN

11. ¿Tu pareja entiende lo que supone emprender?
12. Y si el proyecto no funciona..., ¿Quién trae el dinero a casa?

Y SI LAS COSAS NO TERMINAN DE IR BIEN....

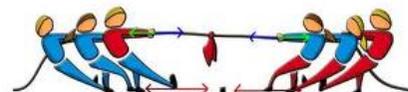
13. Si la empresa no genera beneficios razonablemente rápido....
14. Abandonar a tiempo



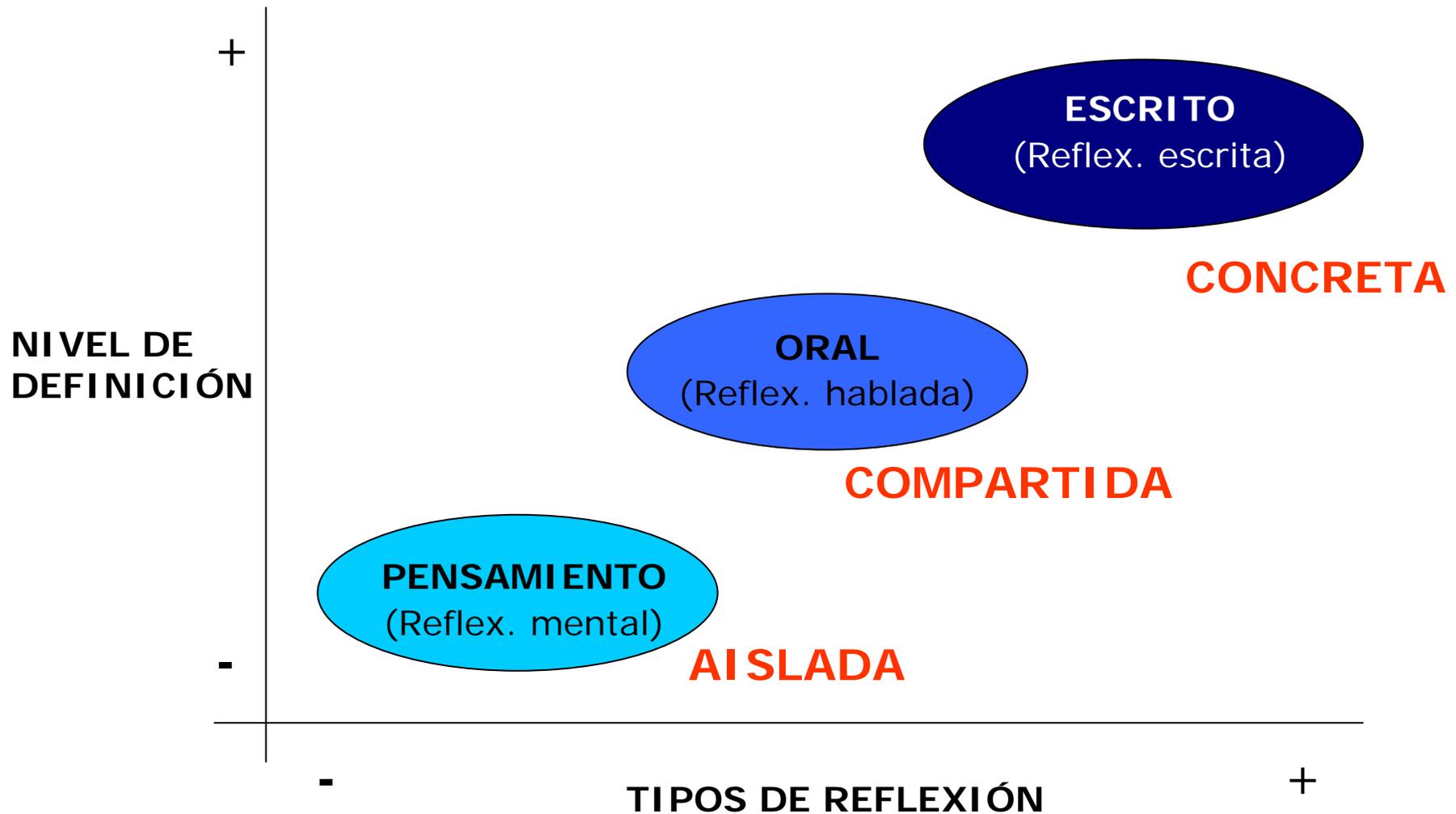
creara
Fundación San Telmo

Cómo localizar los problemas en las empresas cuando está en marcha.

NEGOCIO	ESTRUCTURA	PROC. AVANCE	CONFIGURACIÓN INSTITUCIONAL
Todo lo que deteriora el beneficio de la E., presente y futuro	Encargar el negocio a personas concretas	Ayudar a las personas a realizar lo recomendado	Lo que determina la continuidad de la empresa
Proveedores, compras, Fabricación, logística, Clientes, comercialización, Financiación, contabilidad	Seleccionar, Encargar tareas Fijar prioridades Dependencias, relaciones	Medición del cumplimiento Mejora de capacidades Retribución Premios y castigos	Viabilidad económica Juegos de poder Internos, externos La iniciativa
CARDIOLOGIA MED. INTERNA	TRAUMATOLOGÍA	NEUROLOGÍA	ONCOLOGÍA



¿Por qué escribir un plan de negocio?





creara

Fundación San Telmo

Bassem Nwelati Artillo
Director del Programa de Desarrollo de Empresas 50K

bnartillo@santelmo.org
954 975 004

www.creara.org