

# Los errores más habituales al emprender un negocio

Revisamos las 8 fases críticas de un nuevo Modelo de Negocio

## Misión

Barcelona Activa quiere contribuir con la mejora de la calidad de vida de las personas, promoviendo la competitividad económica de la ciudad y el reequilibrio de los territorios, a través del fomento de la ocupación de calidad, el impulso al emprendimiento y el soporte a un tejido empresarial plural, diverso y sostenible, desde una perspectiva económica, social y ambiental.

## Visión

Las acciones de la entidad se rigen por la voluntad de hacer de Barcelona una ciudad de referencia internacional para trabajar, emprender y vivir con valores sociales y ambientales.

## Visión

La actividad de Barcelona Activa se desarrolla alrededor de estos 4 valores:

**1. Igualdad de oportunidades y progreso social**



**2. Cooperación dentro de la organización y con terceros**



**3. Economía al servicio de las personas: social y sostenible**



**4. Espíritu de servicio público y ética profesional y personal**



# ¿Qué hacemos?

**Acompañamos a las personas que buscan trabajo durante todo el proceso**

[barcelonactiva.cat/empleo](https://barcelonactiva.cat/empleo)

**Damos apoyo a las personas emprendedoras para hacer realidad su idea de negocio**

[barcelonactiva.cat/emprendimiento](https://barcelonactiva.cat/emprendimiento)

**Ayudamos a las empresas y organizaciones a impulsar su actividad**

[barcelonactiva.cat/empresas](https://barcelonactiva.cat/empresas)

**Ofrecemos formación a las personas que buscan trabajo, emprendedoras y profesionales**

[barcelonactiva.cat/formacion](https://barcelonactiva.cat/formacion)

**PROXIMIDAD, INNOVACIÓN E IGUALDAD**



### Sede Central de Barcelona Activa



### Incubadora Glòries

Acoge empresas de nueva creación



### Les Corts Activa

El espacio de referencia para la promoción económica y el empleo en Les Corts



### Porta22

2.000 m<sup>2</sup> para el empleo y la carrera profesional



### Incubadora Almogàvers

Incubadora público-privada para empresas innovadoras



### Oficina de Atención a las Empresas

El espacio de referencia para las empresas y pymes de Barcelona



### El Convent

Centro de referencia para el fomento del empleo para jóvenes en Ciutat Vella



### Incubadora MediaTIC

Acoge empresas de alto impacto tecnológico



### Parque Tecnològic

Clúster de innovación y capacitación tecnológica en el norte de la ciudad



### InnoBA Ca n'Andalet

Centro para la Innovación socioeconómica en Horta-Guinardó



### Nou Barris Activa

El espacio de referencia para la promoción económica y el empleo en Nou Barris



### Cibernàrium 22@

Centros de capacitación tecnológica para todo el mundo



### Centre per a la Iniciativa Emprendedora Glòries

El equipamiento para emprender en la ciudad



### Sant Andreu Activa

El espacio de referencia para la promoción económica y el empleo en Sant Andreu



### Cibernàrium Nou Barris

Centro de formación digital de iniciación ubicado en el Parque Tecnològic

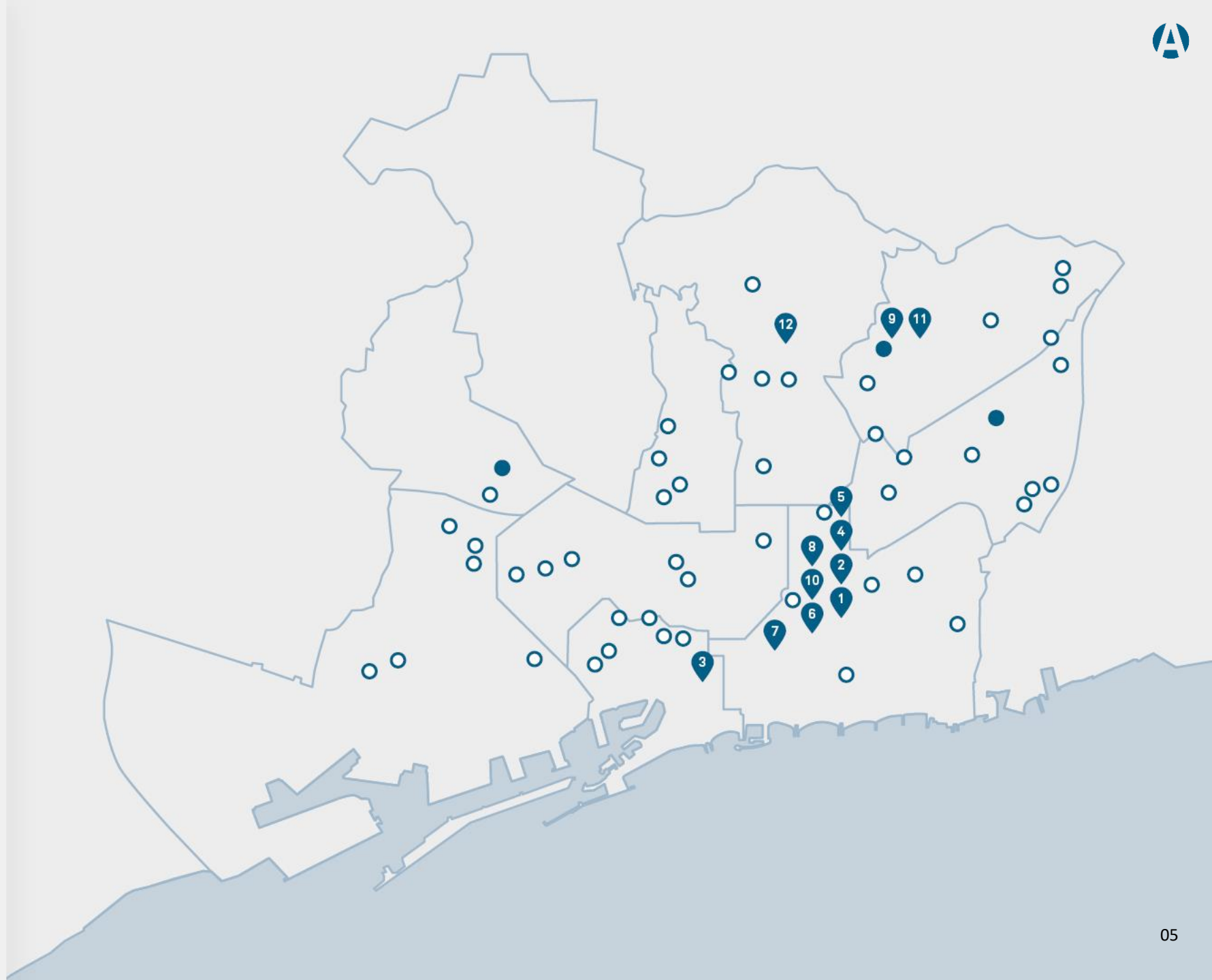
## Equipamientos de Barcelona Activa

- 1 Sede Central Barcelona Activa
- 2 Porta22
- 3 El Convent
- 4 Centro para la Iniciativa Emprendedora Glòries
- 5 Incubadora Glòries
- 6 Incubadora MediaTIC
- 7 Incubadora Almogàvers
- 8 Cibernàrium 22@
- 9 Cibernàrium Nou Barris
- 10 Oficina de Atención a las Empresas
- 11 Parque Tecnológico
- 12 InnoBA Ca n'Andalet

○ Otros puntos de atención en la ciudad

## Espacios Activa en la ciudad

- Nou Barris Activa
- Sant Andreu Activa
- Les Corts Activa







90%





# El emprendedor

- ¿Se nace?
- ¿Se hace?

# Cómo nos organizamos



- Duración aprox. 2 h.
- Dos/tres pausas para preguntas de unos 10 min.

# El Objetivo

Qué pasos debes dar

Los errores más habituales





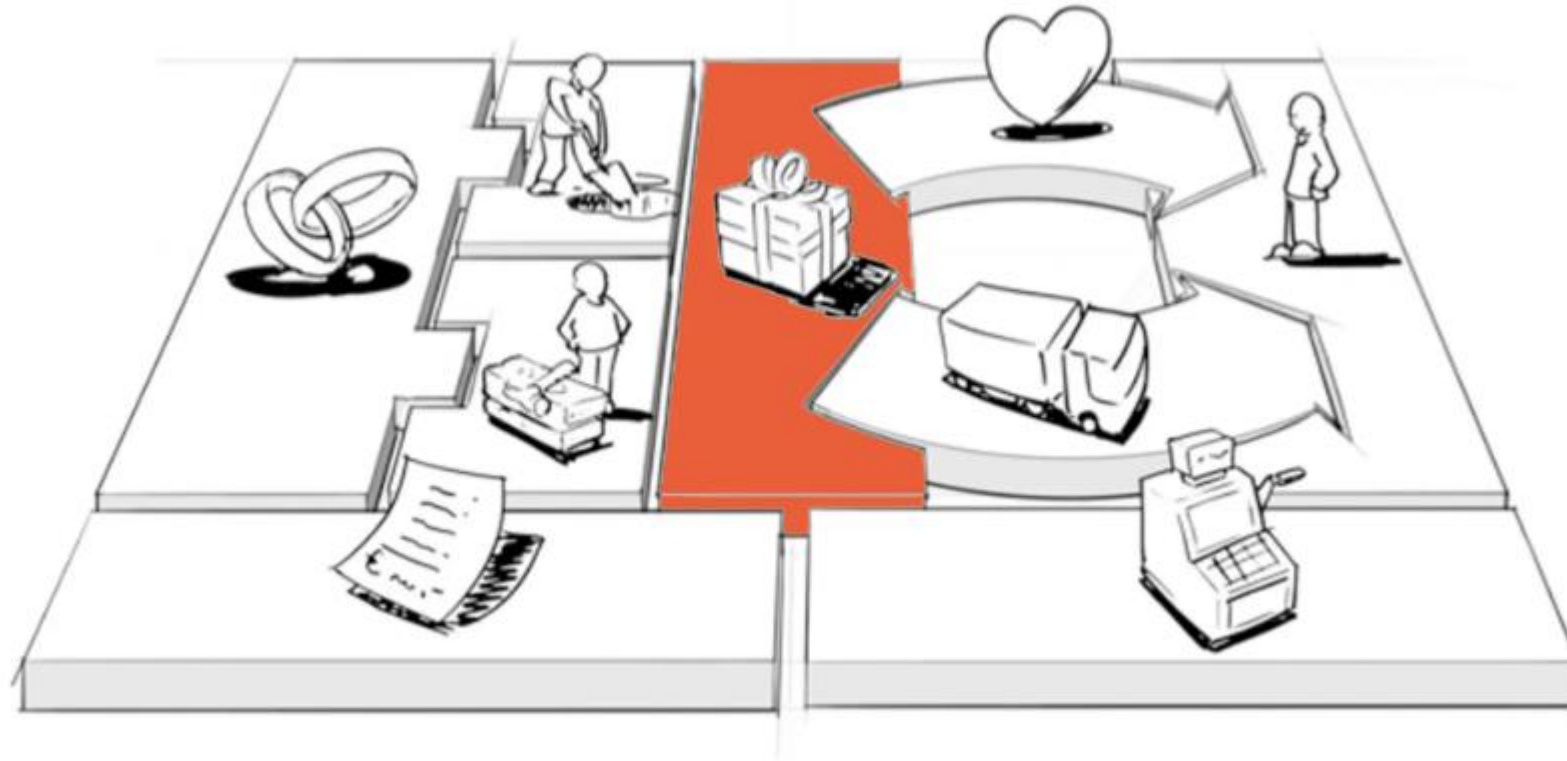
# Con Tres valores como aliados



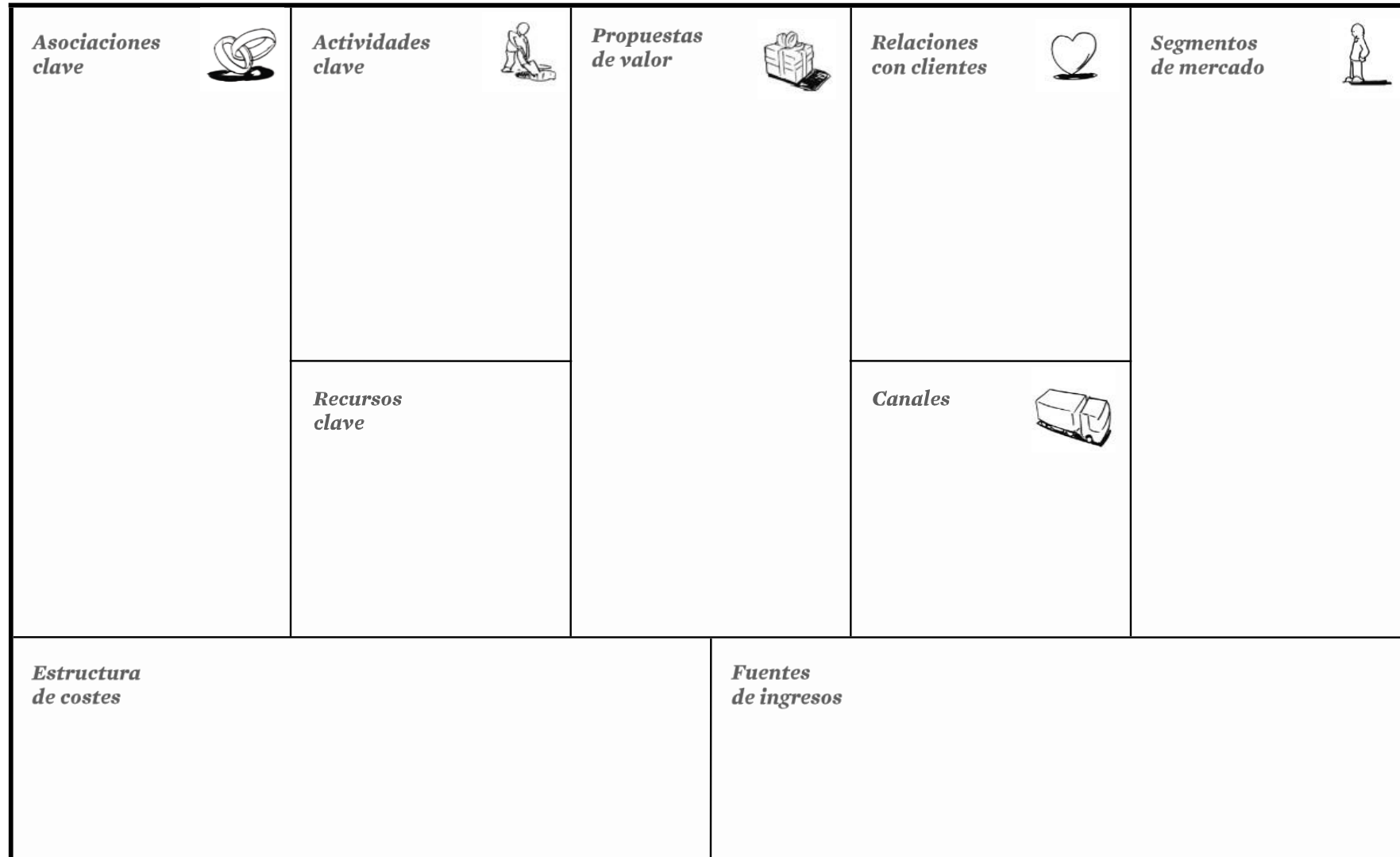
# Perseverancia, Iniciativa y Flexibilidad

- Debes estar dispuesto a dedicarle **Horas**
- **Tomar decisiones** y no esperar que las tomen por ti, y **evitar llegar tarde** (y asumir los errores)
- **Flexible** y paciente contigo y con los otros

# CANVAS y Plan de Empresa



# MODELO CANVAS de Alex Osterwalder





# Los 8 bloques

## ¿Por dónde empiezo?





**CÓMO**



**QUÉ**



**QUIÉN**

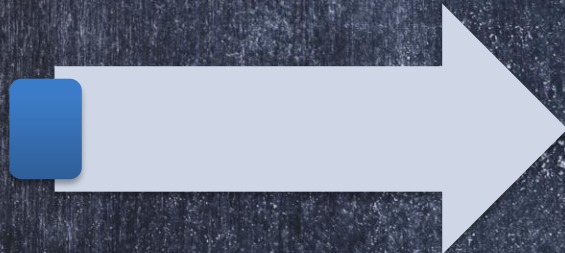


**CUÁNTO**





I  
**Idea**  
Necesidad  
Modelo de Negocio



# Error

- **No tener un factor diferenciador relevante (Propuesta de Valor)**
- **Idea = producto**
- **Crear que el Producto es el negocio**





**“Al final, o eres diferente...  
o eres barato.”**

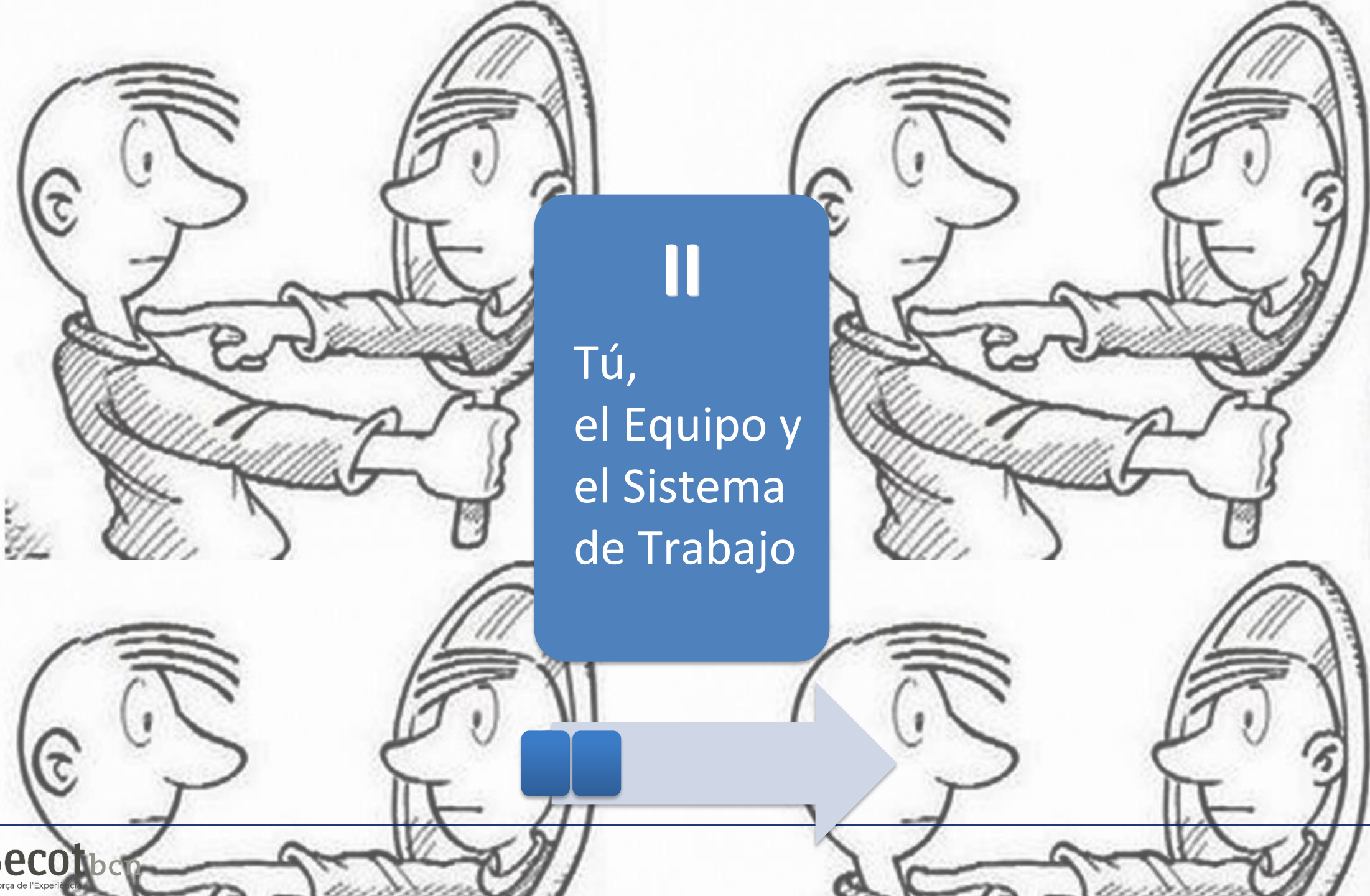
Guy Kawasaki

# Idea

¿Qué estás solucionando?

¿Qué estás ofreciendo?





||

Tú,  
el Equipo y  
el Sistema  
de Trabajo



## 2.1. Error (tú)

- **No identificar tus Debilidades y las Fortalezas vs tu proyecto**
- Falta de profundización en la DAFO
- Y no saber qué hacer con ellas (las debilidades y las fortalezas)



# Análisis DAFO

Debilidades

Amenazas

Fortalezas

Oportunidades



# DAFO personal

- El DAFO es una herramienta (matriz)
- Para conseguir una visión propia

## Diagnóstico de situación actual

### Análisis INTERNO

#### **D**EBILIDAD

Aspecto negativo de una situación interna y actual

#### **F**ORTALEZA

Aspecto positivo de una situación interna y actual

### Análisis EXTERNO

#### **A**MENAZA

Aspecto negativo del entorno exterior y su proyección futura

#### **O**PORTUNIDAD

Aspecto positivo del entorno exterior y su proyección futura



**Si tienes prisa , ves solo  
Si quieres llegar lejos , ves acompañado**

**Refrán Africano**



**Sin un equipo no lo conseguirás**

**Tú, ni puedes ni debes saber de todo**

**¿Con quién cuento? ¿A quién necesito?.**

**¿Cómo lo gestiono?**

## 2.2. Error (el equipo/socios)

- Falta de perfil adecuado
- Soft Skills
- Amigos
- Pretender que sepan de todo
- No dejar las cosas claras al principio con los socios



## ATENCIÓN con la elección de los socios



Mucha atención a las motivaciones; las tuyas y las  
tuyas:

- Dejar las cosas claras y por escrito.
- Cuidado con el 50/50, posible problema en el futuro.
- Aclarar la dedicación y funciones de cada uno.
- ¿Quién dirige la empresa?

# Ojo a la elección de socios (II)



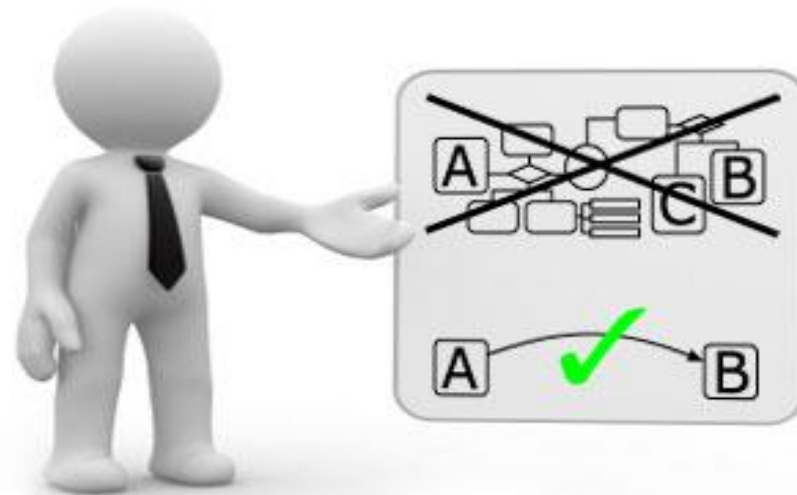
Los socios merecen un trato y una información preferentes.

Si no necesitas socios, mejor contrata a una persona;

y si no lo necesitas siempre, alíate con un freelance ( autónomo) .



# Plan y Sistema de trabajo



## 2.3. Error (plan y sistema de trabajo)

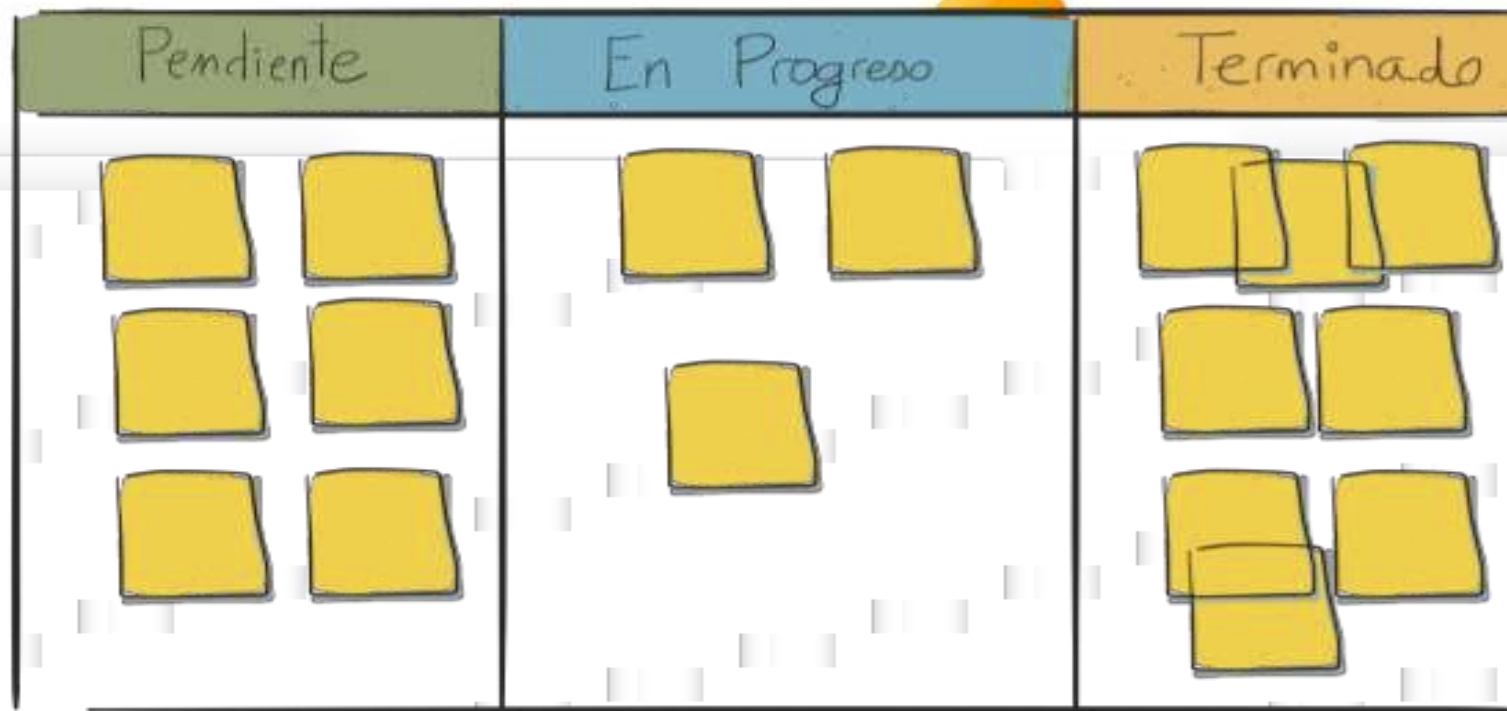
### No tener Un Plan

- no Definir quién hace qué
- no Concretar cómo se hace
- no Seguir las acciones a realizar (compromisos)



# Metodologías para trabajar

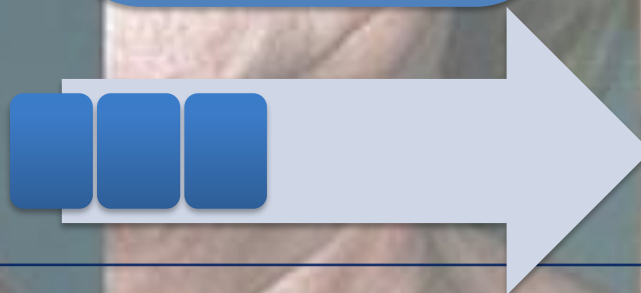
- Kanban. Gestión de Tareas



## Tablero Kanban



III  
La Idea  
El Cliente  
y su Perfil



## 3. Error

- No tener un conocimiento **real** de tu Cliente

qué hace >>> su trabajo

qué necesita >>> sus frustraciones

qué quiere >>> sus alegrías



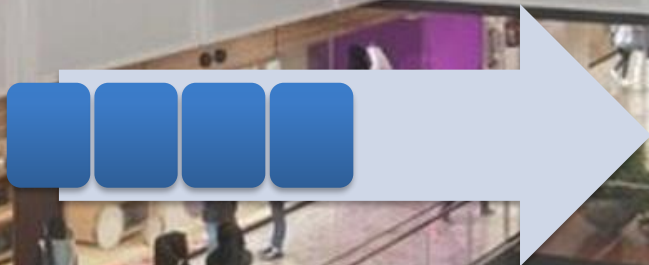
Haz un mapa empático de tu cliente objetivo

¿Cuántos hay? (número)



# IV

## Análisis del Mercado





## 4. Error

- Hacerlo de forma muy superficial



shutterstock.com • 762478009

# Mercado

Tu Modelo de Negocio vs el de la competencia:

- ¿Estás innovando?
- ¿En qué te diferencias (en profundidad)?
- ¿Cuál es tu sector?
- ¿Quién es tu competencia directa? Enuméralos
- ¿Estás listo para competir contra ellos?



## Hemos hablado de

- 1) **Idea**
- 2) **Yo, mi Equipo, Sistema y Plan de trabajo**
- 3) **Perfil de los Clientes**
- 4) **Análisis del Mercado**

**V**  
Validación:  
Cliente vs  
Producto PMV  
(legal)



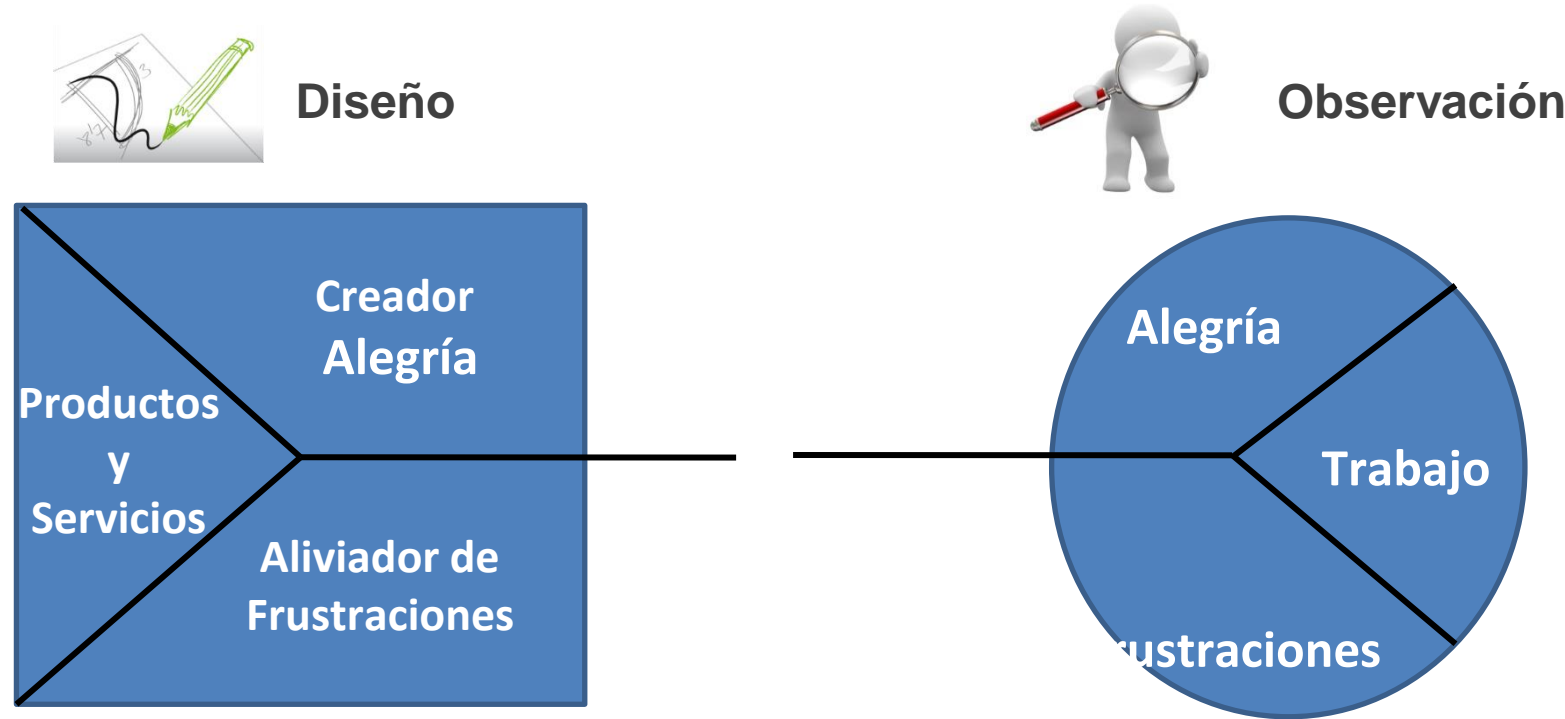
## 5. Error

### No Validar el PMV vs el cliente

- Delegar la validación (son tuyas)
- Pocas validaciones y poco preparadas
- No contemplar aspectos legales

# Producto vs Cliente

## Detalle de sus Trabajos, Frustraciones y Alegrías



# Un nuevo concepto

## Producto Mínimo Viable (PMV)

- Un producto mínimo viable debe tener solo aquellas funcionalidades que permitan que el producto pueda ser lanzado.

# Ejemplo PMV

HOW TO BUILD A MINIMUM VIABLE PRODUCT

NOT LIKE THIS

1 2 3 4

LIKE THIS

1 2 3 4 5

The infographic illustrates two different ways to build a Minimum Viable Product (MVP) for a car. The top section, 'NOT LIKE THIS', shows a progression from a single wheel to a complete car, but each step is associated with a sad face, indicating that these incremental steps do not provide a usable or desirable product. The bottom section, 'LIKE THIS', shows a progression from a skateboard to a complete car, with each step associated with a happy face, indicating that these incremental steps provide a usable and desirable product at every stage.



# Confirmación/Validación

- Con qué sentido...
  - -Equivocado pronto
  - -Equivocado barato

Lo más importante si te encuentras  
en un hoyo es dejar de cavar.

Warren Buffet

# VI

Recursos  
Dinero...  
(Plan de  
Empresa)



**Dinero  
y otros recursos**

## 6. Error

- **Costes unitarios**
  - No saber si gano o pierdo cuando vendo(PVP)
  - Confundir Tesorería con el beneficio (o la pérdida)
- **Tesorería: sin Plan**
  - Recuerda, el IVA no es tuyo
- **Proveedores**



**Muy atentos a la liquidez de la empresa**

**Siempre has de tener UN PLAN de TESORERÍA para los próximos 12 meses (mes a mes)**

**(asígnate un salario y ATENCIÓN no confundir la CC de la empresa con la tuya).**

# Crear que la contabilidad es solo para Hacienda

La buena administración requiere soportes documentales, mejor sin papel.

- Hay que entender lo que los gestores te indiquen (contabilidad, análisis de seguimiento).
- Asesórate bien; pídelo, que para eso pagas.
- Mide, evalúa y ajusta. También la eficacia de los controles.
- Lo que no se mide bien, no se puede mejorar.



# Insuficiencia financiera

Atentos a la planificación financiera y a su seguimiento

Atención al excesivo optimismo en la previsión de ingresos.

Hay que contar los salarios aun sin que se paguen (asígnate un sueldo)



# No saber cómo se crea el beneficio (la cuenta de la vieja)



Ventas

- Coste de las ventas

---

Margen bruto de contribución

- Gastos (fijos & variables)

---

Resultado

(Beneficio o **pérdida**)

No bajas precios sinó baja los costes

# Otros recursos

## Logísticos



## Tecnológicos

Métricas ( transformación Digital)



# VII

MK y Ventas.



Marketing



## 7.1. Error (en MK)

- Al **comunicar** la Propuesta de valor olvidar: **el qué, el para qué, el para quién,...**
- **No olvides que MK es más comunicar que vender**



# Vender

on-line, off-line  
on&off line

¿Quién lo hará?  
¿Con qué medios cuentas?

## 7.2. Error (ventas)

- **No estar planificado ni preparado**
- No tener claro el canal (y pensar que online es más fácil)
- Pensar que vender lo hace cualquiera



# Se realista sobre el canal de ventas que más te conviene

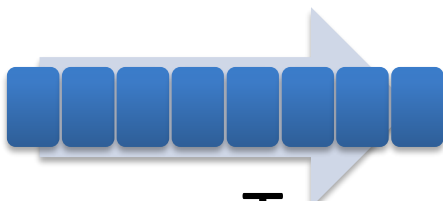


# recuerda...



# VIII

Legal  
(Fiscal i  
Patentes)



Tipo de sociedad  
Mejores opciones  
Tema a patentar: cómo se hace y su coste  
Pros y contras

## 8. Error

- Dejar este apartado en manos **no** profesionales (acuerdos, patentes, marca, propiedad intelectual, fiscales, etc.)
- Hacerlo en su momento, **no** precipitarse

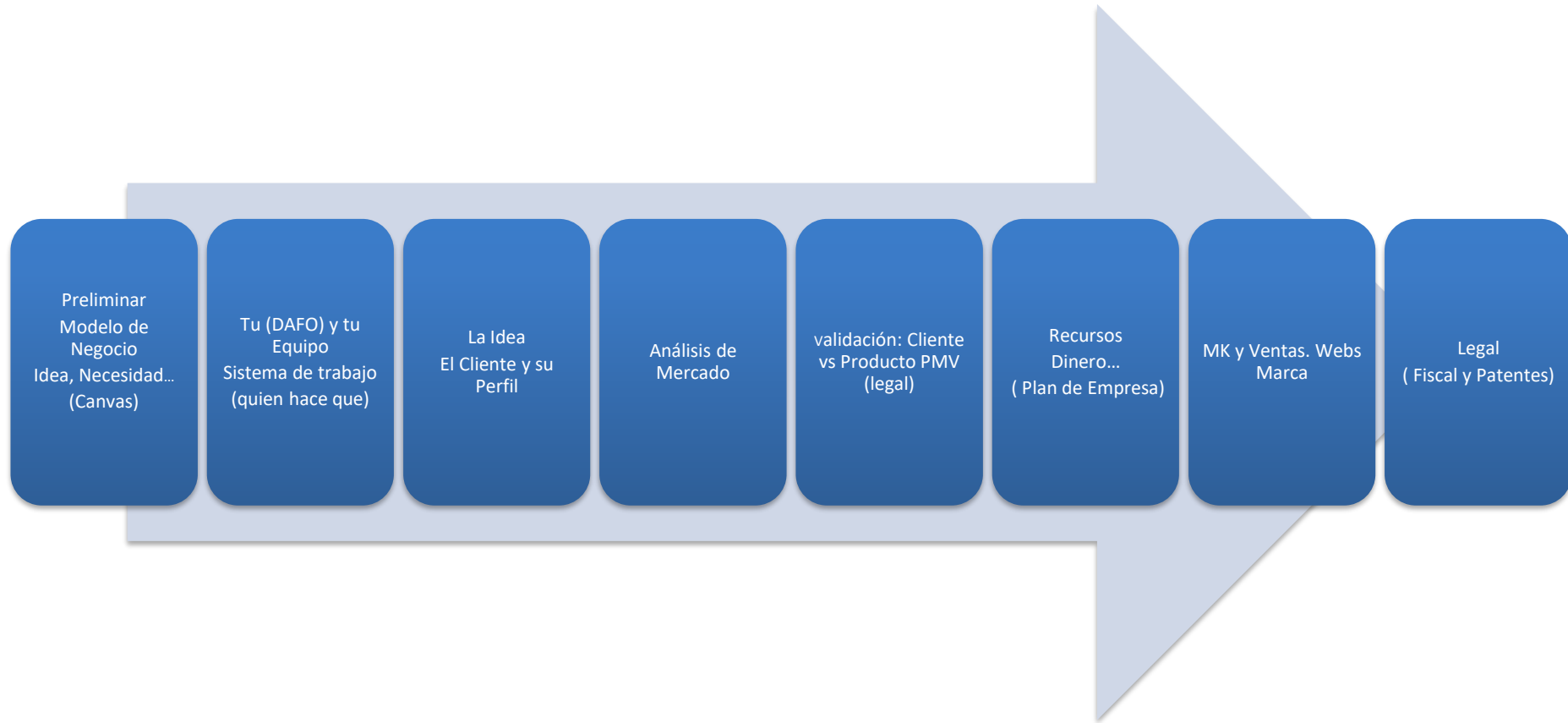


## Y finalmente: no estar preparado para el éxito

Si arrancas fuerte, atención a no morir de éxito  
Reacciona a tiempo

- Asegúrate:
  - ✓ stocks
  - ✓ proveedores,
  - ✓ financiación.
- Atención a los descontrolados en:
  - ✓ la Calidad,
  - ✓ los Envíos,
  - ✓ la Facturación.





Flexibilidad, Iniciativa y  
Perseverancia



# ¡¿Ya hemos llegado?!



**¡¡Esto solo acaba de empezar!!**

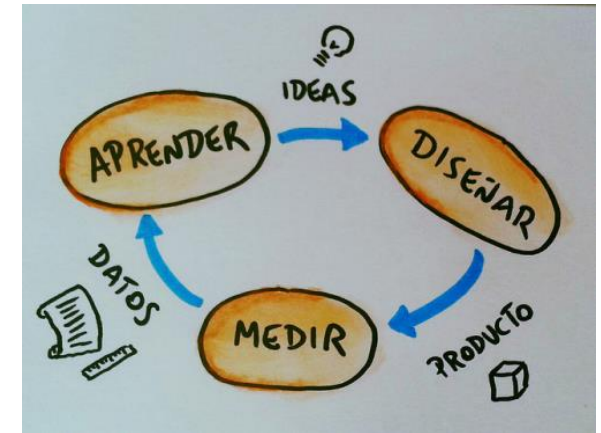
# Conclusiones

Los 8 pasos son una simplificación, se deben desdoblar según cada caso.

El orden es importante, no te disperses.

Sin los Valores no será posible (tampoco sólo con ellos)

Y Ojo con Transformación Digital y La Economía Circular (ODS)





**Hemos hablado de:**

- 1) Cliente vs Producto**
- 2) Dinero**
- 3) Mk y Ventas**
- 4) Legal**

# 9.500

**EL OPTIMISTA**  
— *siempre* —

**TIENE UN PLAN**

**EL PESIMISTA**

— *siempre tiene* —

**UNA EXCUSA**



**Y no olvides**

lo único  
IMPOSIBLE  
es aquello que no  
INTENTAS  
\*\*\*\*\*



# ¿Soy un emprendedor?

- ¿Se hace?
- ¿Se nace?



# TE OFRECEMOS OTRAS SESIONES INFORMATIVAS QUE TE PUEDEN SER ÚTILES

## ✓ Pongamos un poco de orden en los números

Conocimientos básicos sobre la economía y finanzas de una nueva actividad

## ✓ Gestión de compras para personas emprendedoras

La buena gestión de compras, como seleccionar posibles proveedores y sistemas de homologación es la clave para la productividad y la competitividad.

## ✓ Taller de Gestión de equipos

Técnicas básicas para formar a un equipo eficiente y cohesionado de personas.

**MOLTES  
GRÀCIES!!**



[www.secotbcn.cat](http://www.secotbcn.cat)





**Ajuntament de  
Barcelona**



**Barcelona  
Activa**

[barcelonactiva.cat](http://barcelonactiva.cat)