

“Tres elementos clave para emprender”



Marta Muñiz, directora de la Cátedra de Internalización Empresarial, Diversidad y Desarrollo Profesional y directora del MBA Global Industry en la Universidad Pontificia Comillas.

La oportunidad de negocio, la capacidad de ejecución del emprendedor y su equipo, y un plan estratégico detallado y realista, son los elementos necesarios para desarrollar la idea de negocio que nace de cualquier idea, por muy insignificante que sea.

¿Cuántos de nosotros queremos emprender y no damos el paso porque no tenemos “la gran idea”? Sin embargo, no siempre una gran idea es una oportunidad de negocio y, muchas veces, una idea menos disruptiva supone una gran oportunidad.

“El primer elemento para emprender es identificar una oportunidad de negocio”

El primer elemento clave para emprender es identificar una oportunidad de negocio. Es decir, una idea de negocio para la que exista un mercado atractivo al que dirigir nuestra oferta: un segmento de clientes interesados en nuestra propuesta y dispuestos a pagar un precio rentable para la empresa. Muchas veces, una modificación sobre la forma de tratar al cliente o una mejora en los procesos, puede ser suficiente para identificar una oportunidad y, normalmente, estas ideas se nos ocurren sobre aquello que conocemos mejor: sectores en los que hemos trabajado o de los que somos consumidores.

Hemos de desmitificar la necesidad de encontrar la gran idea para iniciar un nuevo



Marta Muñiz participó en la III Semana Internacional de la Mujer en un Panel de Expertos sobre Emprendimiento junto a Fernando Moroy, Carlos Mallo, Beatriz Zafra y Julia Sáinz.

proyecto empresarial. Es más, si se nos ocurre la gran idea, primero hemos de asegurarnos de que, además, es una oportunidad de negocio. Esto es: viable comercialmente, porque existe un mercado atractivo y podemos servirlo de manera eficaz y rentable; y viable desde un punto de vista operativo, porque existe la tecnología para desarrollarlo y podemos obtener los recursos necesarios a un coste razonable.

Un segundo elemento necesario pero, a veces, también sobrevalorado es la figura del emprendedor: ¿seré capaz? y ¿si no tengo los conocimientos necesarios? El emprendedor no tiene que saber de todo. Lo que sí tiene que saber es lo que no sabe y, así, buscar los socios y colaboradores que sí sepan. El emprendedor debe liderar el proyecto, transmitir la ilusión y estar dispuesto a no ceder ante las dificultades. El equipo debe tener las capacidades para poder desarrollar el proyecto. De hecho, ningún inversor apostará por un proyecto si no confía en la capacidad de ejecución del equipo, emprendedor incluido, por muy buena que sea la idea de negocio.

“El plan de negocio debe ser nuestra herramienta de trabajo y sufrir todas las modificaciones oportunas”

Por último, será clave la elaboración de un plan de negocio. Ahora bien, entendiendo éste como un instrumento de gestión para el emprendedor y su equipo, y como una herramienta de marketing de cara a terceros. Así, debe construirse sobre un modelo económico- financiero que permita validar la oportunidad de negocio, prever los efectos de posibles cambios en las hipótesis de partida y calcular las necesidades de caja. El plan de negocio debe ser nuestra herramienta de trabajo y sufrir todas las modificaciones oportunas a lo largo del lanzamiento y desarrollo del proyecto para adaptarnos la realidad. Por otra parte, un plan de negocio bien soportado nos ayudará a convencer a inversores y colaboradores potenciales de la oportunidad de nuestra idea.

En definitiva, son elementos clave para emprender: la oportunidad de negocio, la capacidad de ejecución del emprendedor y su equipo y un plan estratégico detallado y realista. Y, ¿el dinero para lanzar y garantizar la supervivencia del proyecto?

Es evidente que necesitaremos financiación para desarrollar nuestro negocio, y es cierto que el emprendedor y sus socios deberán hacer frente a las primeras inversiones, aunque sólo sea para demostrar su implicación y compromiso con el proyecto. Sin embargo, si estamos ante una buena oportunidad, contamos con el equipo adecuado y somos capaces de demostrarlo, la probabilidad de obtener financiación será alta, especialmente mediante la fórmula del capital riesgo. Lo contrario, capacidad financiera sin una oportunidad de negocio real, un equipo capaz o un plan de negocio realista, no es una buena receta para el éxito.



Marta Muñiz, directora de la Cátedra de Internalización Empresarial, Diversidad y Desarrollo Profesional y directora del MBA Global Industry en la Universidad Pontificia Comillas