

¿Has leído el *Libro Negro del Emprendedor*?

Factores Clave del Fracaso en el emprendimiento y Planes de Contingencia

Torrejón Emprende

Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Índice:

1. Presentación
2. Todos hablamos de nuestros éxitos, pero ¿nadie fracasa?
3. El Libro Negro del Emprendedor. Factores del Fracaso
4. Plan de Contingencias en mi Business Plan
5. Casos prácticos

Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Presentación:

Borja Gilsanz



<https://es.linkedin.com/in/borja-gilsanz-toquero>



borja.gilsanz@bgim.es

Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Presentación:



Generamos ideas. Desarrollamos proyectos. Impulsamos negocios.

www.bgim.es

<https://www.linkedin.com/company/bg-interim-management/>

Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Todos hablamos de nuestros éxitos, pero ¿nadie fracasa?

- Es más fácil hablar sobre algo que ha salido bien y de lo que nos sentimos orgullosos.
- En España, el fracaso empresarial se equipara a fracaso personal. En EEUU, fracasar en un negocio es síntoma de que lo has intentado y se le da valor:

“He fallado más de 9.000 tiros en mi carrera. He perdido casi 300 partidos. 26 veces han confiado en mí para tomar el tiro que ganaba el partido y lo he fallado. He fracasado una y otra vez en mi vida y es por eso que tengo éxito.”

Michael Jordan

Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Todos hablamos de nuestros éxitos, pero ¿nadie fracasa?

- Saber superar el fracaso.
 - Paciencia para buscar la solución de aquellos problemas que la tienen.
 - Resignación para aceptar que hay problemas sin solución.
 - Sabiduría para diferenciar unos de otros.
- Seguir adelante. El pasado no se puede cambiar.
- En ocasiones no se puede evitar fracasar, pero se pueden minimizar las consecuencias (Plan de Contingencias)

Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

El Libro Negro del Emprendedor.
Fernando Trías de Bes. Ed: Planeta

Se han escrito multitud de libros para emprendedores. Probablemente, en la misma estantería de donde se tomó este ejemplar hay expuestos varios títulos dirigidos a emprendedores. ¿En qué se diferencia éste? ¿Por qué añadir un título más a un área donde ya se ha dicho casi todo?



Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

El Libro Negro del Emprendedor.
Fernando Trías de Bes. Ed: Planeta



Por dos motivos:

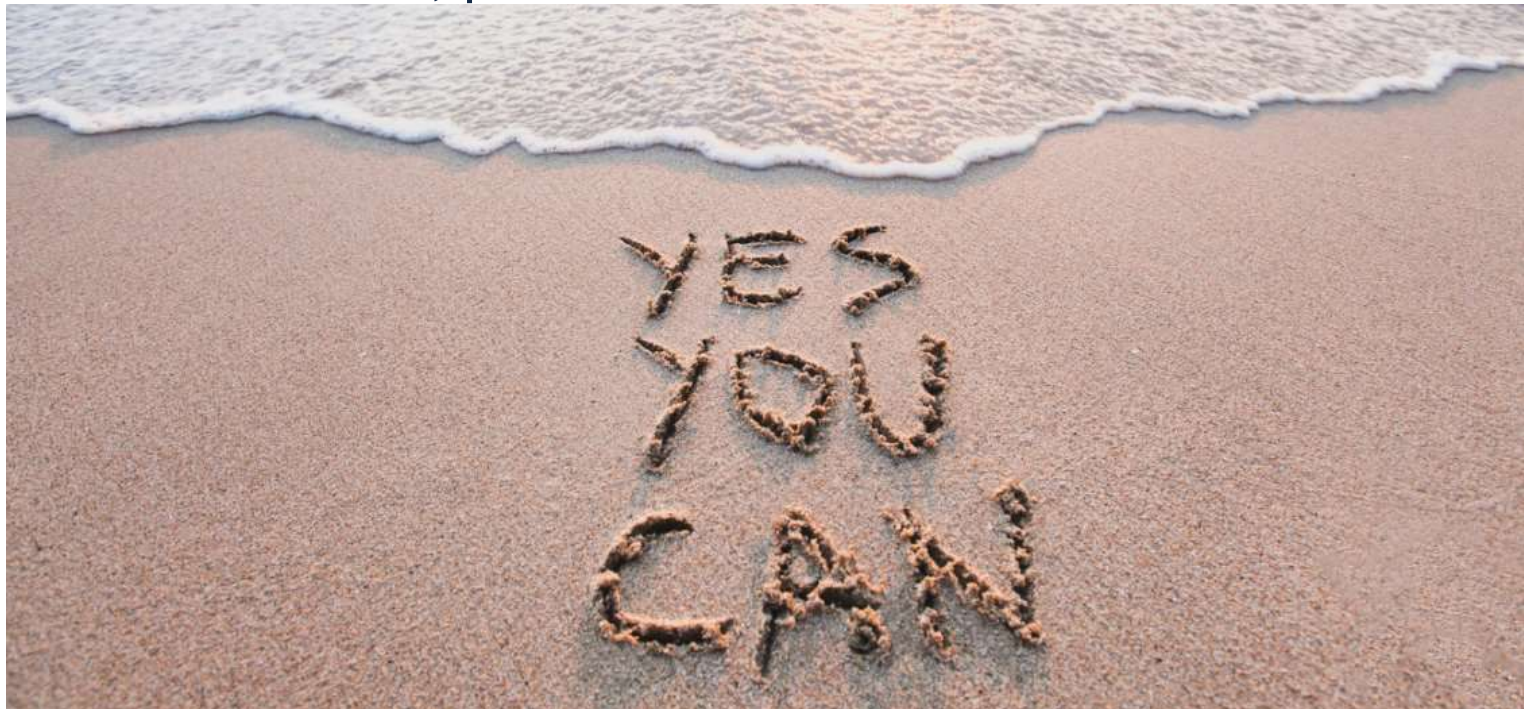
- 1) Porque aborda lo que no se dice en casi ninguno de ellos, por estar “mal visto”.
- 2) El segundo motivo tiene que ver con el concepto del fracaso.

“Un 90 por ciento de los emprendedores fracasan antes de cuatro años”

Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Factores del Fracaso:

1. Emprender con un motivo, pero sin una motivación.



Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Factores del Fracaso:

2. No tener carácter emprendedor.



Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Factores del Fracaso:

3. No ser un luchador/a



Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Factores del Fracaso:

4. Contar con socios cuando en realidad se puede prescindir de ellos.



Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Factores del Fracaso:

5. Escoger socios sin definir criterios de elección relevantes.



Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Factores del Fracaso:

6. Ir a partes iguales cuando no todo el mundo aporta lo mismo.



Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Factores del Fracaso:

7. Falta de confianza y comunicación con los socios.



Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Factores del Fracaso:

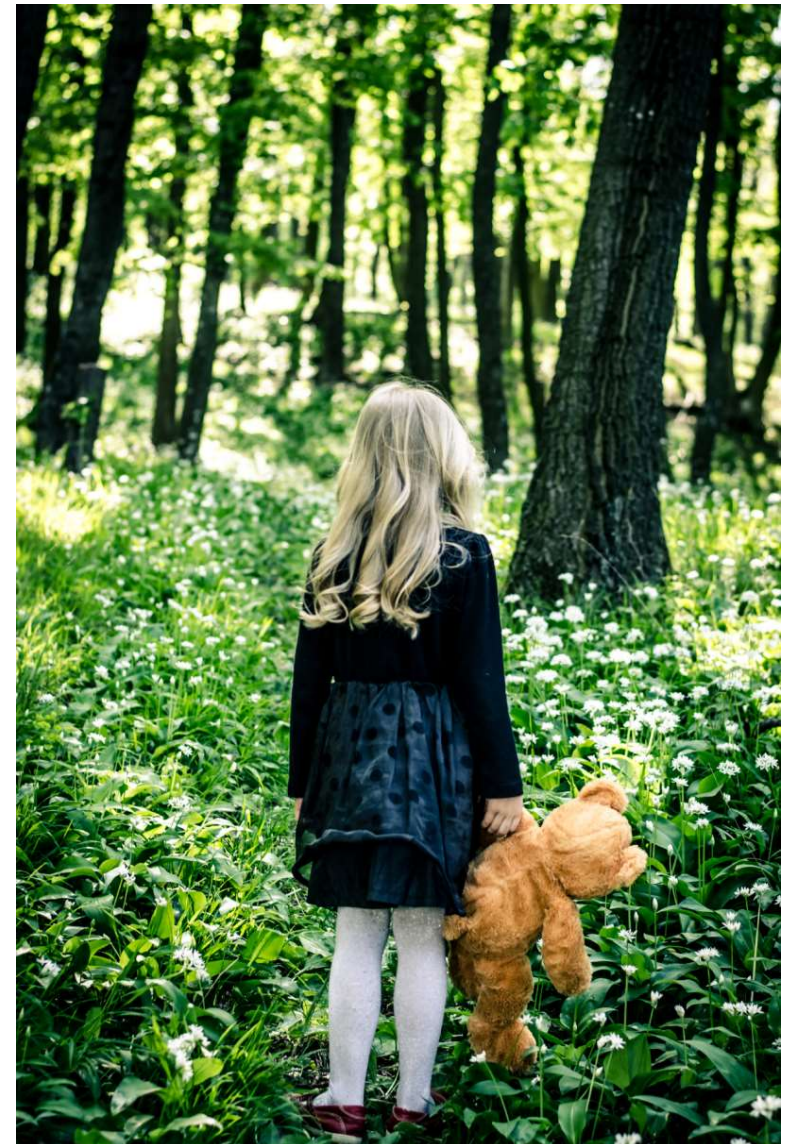
8. Pensar que de la idea depende el éxito.



Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Factores del Fracaso:

9. Adentrarse en sectores que no gustan o se desconocen.



Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Factores del Fracaso:

10. Escoger sectores de actividad poco atractivos.



Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Factores del Fracaso:

11. Hacer depender al negocio de las necesidades familiares y ambiciones materiales.



Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Factores del Fracaso:

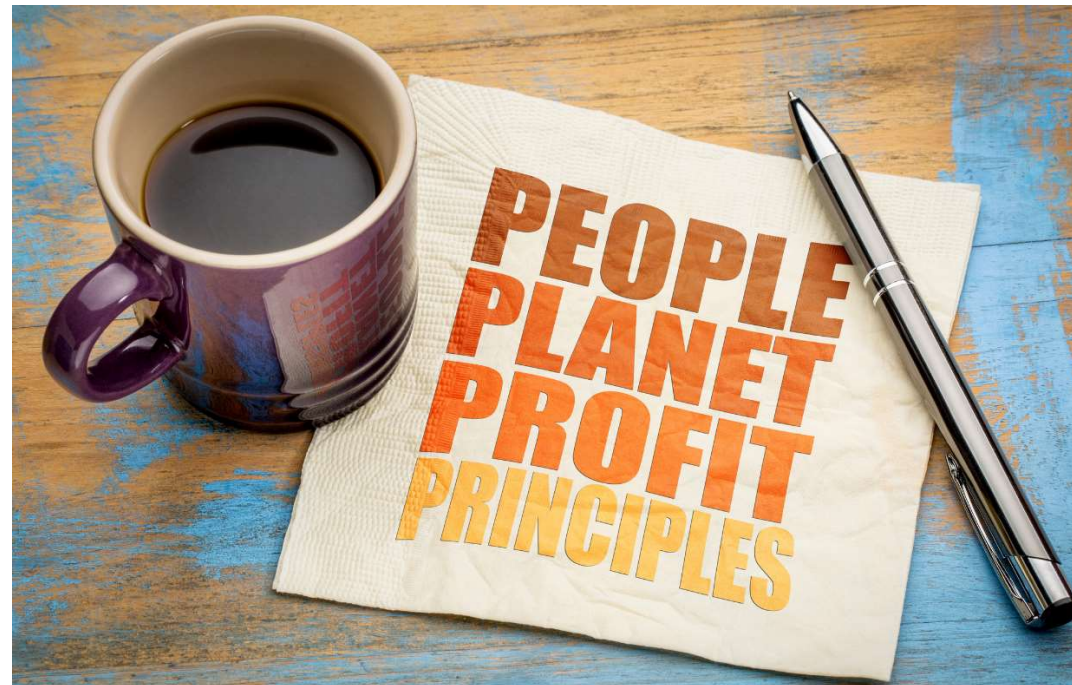
12. Empezar sin asumir el impacto que tendrá sobre nuestro equilibrio vital.



Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Factores del Fracaso:

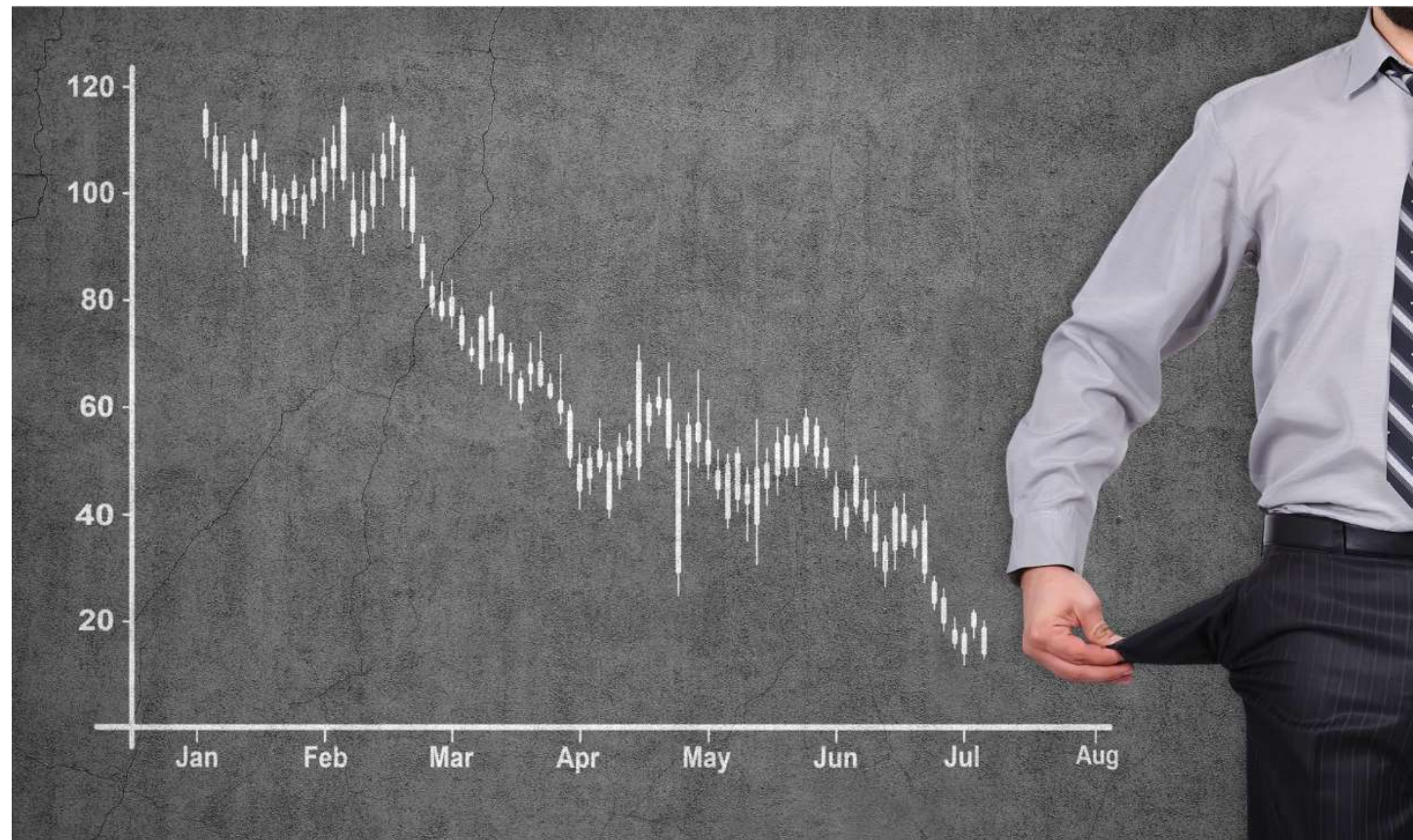
13. Crear modelos de negocio que no den beneficio rápidamente y de modo sostenible.



Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Factores del Fracaso:

14. Ser emprendedor y no empresario, y no retirarse a tiempo.



Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Plan de Contingencias en Business Plan:

1. ¿Qué es un plan de contingencias?

Es un documento en el que se recogen todos los posibles riesgos existentes a la hora de poner en marcha un negocio.

Por otro lado, se establecen estrategias de contingencia para cada riesgo con el fin de evitar o, al menos, minimizar los efectos negativos que se producirían si ocurrieran los riesgos detallados.

Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Plan de Contingencias en Business Plan:

2. Objetivos:

- Detectar posibles riesgos de emprender.
- Identificar consecuencias profesionales y personales de esos riesgos.
- Establecer acciones a desarrollar en caso de que se produzcan esos riesgos con el fin de evitar o, al menos, minimizar sus consecuencias.

Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Plan de Contingencias en Business Plan:

3. Metodología:



Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Plan de Contingencias en Business Plan:

3. Metodología:

Construir un cuadro de análisis pasando de lo general a lo particular.

Ejemplo: “El caso Zidane”

Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Plan de Contingencias en Business Plan:

4. Ejemplo: “El caso Zidane”

Zidane es llamado por el RMCF para reincorporarse al club como entrenador de la primera plantilla.

Análisis de la realidad

Trayectoria de éxito como jugador y entrenador

Club que en la última temporada no ha cumplido las expectativas

Plantilla envejecida y poco renovada

Promesa de fichajes y autonomía en parcela deportiva y técnica

Expectativas: Ganar todas las competiciones en que participa

Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Plan de Contingencias en Business Plan:

4. Ejemplo: “El caso Zidane”

Zidane es llamado por el RMCF para reincorporarse al club como entrenador de la primera plantilla.

Análisis de la realidad:
RIESGOS
(Worst case scenario)

Financieros: Ninguno
Profesionales:
Coste de oportunidad (rechaza otros proyectos)
Pérdida de credibilidad como técnico: no es capaz de poner en marcha un proyecto de regeneración.
Impacto negativo en su reputación
Personales:
Poco tiempo para su familia
Estrés mediático

Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

	Riesgo	Consecuencias	Acciones
Profesionales:	Coste de oportunidad (rechaza otros proyectos)	Pérdida de oportunidad de trabajar en el futuro con clubs a los que ha rechazado.	Explicar a clubs con los que ha tenido contacto porque ha aceptado la oferta del RMCF
			Mantener contacto de forma periódica (mostrar interés por noticias relevantes del club)
	Pérdida de credibilidad como técnico: no es capaz de poner en marcha un proyecto de regeneración.	Clubs en proceso de regeneración no lo contratarían	Hacer saber las causas del fracaso del proyecto
			Dar a conocer cómo lo haría en otras situaciones. Que ha aprendido de la experiencia
	Impacto negativo en su reputación	"Nadie contrata a un perdedor"	Aplicar otras acciones que ya han resultado: "Final del mundial de Alemania 2006". Cómo lo superó
Personales:	Poco tiempo para su familia	Pérdida de contacto con sus hijos	Mantener contacto por teléfono, skype, etc.. De forma constante.
			Organizar actividades familiares en fechas señaladas
		Escasez de tiempo para su pareja	Buscar tiempo a diario para compartir vivencias
	Estrés mediático	Pérdida de salud (y de pelo)	Hacer que viaje con el equipo siempre que pueda
			Someterse a chequeos médicos periódicos
			Realizar actividades que le relajen: deporte, meditación, etc..
			Aprender técnicas de manejo de estrés

Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Plan de Contingencias en Business Plan:

5. Casos Prácticos

Ramón quiere poner en marcha un negocio de hostelería (cafetería).

Después de realizar cursos, asistir a charlas, etc... Ha redactado su business plan y está decidido a emprender.

Actualmente, Ramón vive con su pareja, que trabaja en una oficina. Viven juntos en un piso de alquiler.

A nivel profesional, tiene experiencia en el mundo de hostelería de más de 10 años. Económicamente, cuenta con 15.000 euros ahorrados y ha solicitado la capitalización del paro para la puesta en marcha de su negocio por un importe de 6.000 euros.

Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

Plan de Contingencias en Business Plan:

5. Casos Prácticos

Análisis de la realidad:
RIESGOS
(Worst case scenario)

{	Financieros:
	Perder todos sus ahorros
	Endeudarse “de por vida”
	Arruinarse él y a quien le ha ayudado FFF
	Profesionales:
	Coste de oportunidad (rechaza otros proyectos)
	Accidentes profesionales
	Problemas legales
	Personales:
	Incompatibilidad vida personal y familiar
	Problemas de salud

Factores del Fracaso y Plan de Contingencias

	Riesgo	Consecuencias	Acciones
Financieros	Perder todos sus ahorros	Empezar de cero financieramente. Sin opciones a planes de futuro (ej: hipoteca)	Mantener separadas finanzas negocio y personales
			Determinar máximo a invertir en negocio
	Endeudarse "de por vida"	Obligaciones de pago con terceros: no puedes hacer otra cosa con tu dinero	Solicitar créditos con cláusulas de "salida"
			Conocer Ley Segunda Oportunidad y profesionales en la materia
	Arruinarse él y a quien le ha ayudado (FFF)	Perder propiedades, ahorros, etc... que se hayan utilizado como aval	No avalar con propiedades, aunque implique pagar más intereses
Profesionales:			Buscar financiación profesional
	Coste de oportunidad (rechaza otros proyectos)	Pierde la posibilidad de trabajar por cuenta ajena	Mantener CV actualizado
			Seguir formándose de manera continua
	Accidentes profesionales	No poder atender el negocio	Tener una bolsa de colaboradores que trabajen con él de forma puntual o continua si es necesario
			Formar al colaborador/a de confianza para que pueda suplirlo
	Problemas legales	Cerrar el negocio temporalmente. No tener ingresos	Contratar un seguro de RC
Personales:			Conocer y aplicar normativa de sanidad
	Incompatibilidad vida personal y familiar	No se ve con su pareja, ruptura de relación	Librar un día a la semana para coincidir con pareja
			Una vez al mes organizar actividad ocio conjunta
		Pierde contacto con grupos de apoyo: familia, amigos...	Utilizar RRSS para mantenerse en contacto con amigos
			Buscar horarios de cierre de negocio para visitar, llamar, etc..
	Problemas de salud	Problemas relacionados con estar muchas hora en pie: fascitis plantar, varices, etc..	Visitar fisio periódicamente
			Realizar actividades que le relajen: deporte, meditación, etc..
			Utilizar elementos de confort ergonómico