
ÍNDICE

PRÓLOGO de Sergio Martín	7
AGRADECIMIENTOS	11
INTRODUCCIÓN. ¿Por qué <i>Píldoras para emprender?</i>	13
MANAGEMENT	
Ana Barreda. Financia tu empresa de forma colectiva	17
Rodolfo Carpintier. Emprender es posible si sabes cómo	23
Ángel García. Cómo desarrollar un plan de negocio y evitar los errores más comunes	27
Elena, María y Natalia Gómez del Pozuelo. Emprender en la era digital	33
Silvia Leal y Jorge Urrea. Consejos para alcanzar el inno-liderazgo (innovación + inspiración)	43
Nuria Marcos. Claves prácticas para proteger tu innovación	53
Efrén Miranda. Los errores más comunes del emprendedor	57
Eva Rimbau. Gestión de personas para emprendedores	63
Javier Rivero-Díaz. 20 claves imprescindibles para no fracasar con tu negocio	69
Sergio Ruiz. La modernización de las pymes en Internet	75
FORMACIÓN	
Paloma Beamonte. La importancia de la formación especializada según sector de actividad	81
Jesús Sánchez. Formación básica para emprendedores	87
COMUNICACIÓN	
Alberto Calvo. ¿Cómo favorecer la comunicación orientada a personas?	93
Marina Estacio. La comunicación personal, clave para tu negocio ...	99
Esther Molina. Claves para afrontar una entrevista en un medio de comunicación	105
Mónica Pino. Protocolo empresarial, el embajador de tu marca	111
Beatriz Recio. Descubre y desarrolla tu marca personal	115
Juanma Romero. 12 consejos para conseguir visibilidad en los medios de comunicación	119

MARKETING DIGITAL

Cristina Álvarez. Una buena imagen empieza con tu página web	125
Lola Baños. Haz crecer tu negocio con Facebook	129
Philippe González. Marketing y fotografía social, una oportunidad para tu negocio.....	133
Tíscar Lara. YouTube, el canal que te hace visible	139
María Millán. <i>Branding 2.0</i> : consigue una marca irresistible en el entorno digital	145
Rodrigo Miranda. Cómo utilizar el poder de Twitter para tu empresa ...	151
Carolina Rojas. Fundamentos de LinkedIn que todo emprendedor y profesional debe conocer	157

CRECIMIENTO E INTERNACIONALIZACIÓN

Santiago Barbadillo. Aspectos esenciales de la franquicia	165
José Antonio Calvo. Cómo y dónde exportar	169
Mar Castro de la Montaña. Instrumentos de ayuda a la internacionalización de empresas	173
Nilo García. Claves para lograr una internacionalización exitosa	177

EMOCIONES Y COACHING

Víctor Molero. Del dicho al hecho... Hay un emprendedor	183
Marta Romo. Neurociencia para emprendedores: entrena tu cerebro, desarrolla tu potencial	189
José Miguel Sánchez. Resetearse para crecer.....	195
Luis Oliván. Refranes para emprendedores	201

EPÍLOGO	205
----------------------	-----

PRÓLOGO

La primera vez que Juanma Romero y yo hablamos de un programa sobre –y para– emprendedores en el Canal 24 horas, a finales de 2012, los dos sabíamos que estábamos ante un reto difícil. Pero a Juanma le brillaban los ojos cuando me contaba las cosas que podríamos enseñar en un programa diseñado para la gente que «quiere hacer cosas» (parafraseando al director del programa). Los medios disponibles de Canal 24 horas apenas nos permitían continuar con su programación habitual, pero a los dos nos encantaba la idea. Este programa «no puede ser más de servicio público», me decía Juanma para convencerme, sin saber que yo ya lo estaba.

Y, por si no lo estaba, él me seguía ofreciendo argumentos: «Tenemos que crear un espacio en el que los emprendedores se sientan cómodos, en el que los viejos emprendedores le enseñen el camino a los nuevos, en el que la experiencia de los que antes pasaron por un camino sirva de guía a los nuevos expedicionarios. Que la gente le pierda el miedo a emprender». Y le seguían brillando los ojos, a Juanma se le iluminaba la mirada cuando se ponía a hablar de estas cosas.

Confieso que me dejé convencer al 100% por el entusiasmo de mi interlocutor, aunque seguía viéndolo complicado. Sabía que el éxito del programa dependía de que fuéramos capaces de conseguir mucho ritmo, muchos contenidos, muchas ideas y muchos protagonistas en cada programa. Pero seguimos dando vueltas a la idea y pronto se incorporó Luis Oliván –el realizador– al proyecto.

A las pocas semanas, Juanma y Luis me mostraron el primer programa piloto, días después ya habían perfeccionado la idea con una segunda muestra y así hasta cuatro. ¡Hicieron cuatro programas piloto! Me querían dejar claro que a ilusión, esfuerzo, entrega y fe nadie les iba a ganar.

Les dije que sí, que el proyecto ya estaba lo suficientemente maduro como para estrenarlo. Apenas había acabado la frase y Juanma y Luis ya me estaban preguntando por lo siguiente: «¿Qué día se empezará a emitir? ¿A qué

hora? ¿Lo vamos a redifundir? ¿Y qué día sería y a qué hora?». Recuerdo que pensé «son insaciables, Juanma y Luis son insaciables». Así es como descubrí que *Emprende* —así se llamaba proyecto desde el inicio— iba a ser un éxito, principalmente porque sus promotores no iban a parar jamás.

Hoy observo con orgullo cómo *Emprende* ha sido premiado trece veces en menos de un año; el último premio que ha recibido es la Antena de Plata, hace poco menos de un mes antes del cierre de este libro. Observo cómo *Emprende* está presente en los eventos sobre emprendedores más relevantes de nuestro país. Hace unas semanas, el 17 de marzo de 2015, coincidí en uno de ellos con una joven emprendedora, ganadora de uno de los premios concedidos por Aula2020 en Casa de América, en Madrid, con la asistencia de S. M. el rey Felipe VI. Me contaba María del Carmen —la emprendedora— cómo un día cualquiera, mientras veía desde su casa el programa, pensó: «yo tengo que hacer algo». Y lo hizo.

Sospecho que esa vez era yo la persona a la que se le iluminaba la mirada.

Hace apenas unos meses, Juanma me habló de este nuevo proyecto: un libro, *Píldoras para emprender*, que nace a partir de *Emprende* y que cuenta con más de 30 expertos en diferentes áreas relacionadas con el emprendimiento y que vierten en estas páginas sus conocimientos y dan consejos en forma de pequeñas píldoras.

Me permito recomendar al lector que tenga este ejemplar entre sus manos, y que ha llegado hasta aquí motivado por su interés en emprender, que aprenda, absorba y acoja todo lo que pueda de la experiencia de algunos de los principales expertos, tanto en España como en Latinoamérica, en materias como comunicación, economía, redes sociales, emociones y *coaching*, internacionalización, formación o innovación. Todas estas píldoras han sido seleccionadas por su calidad, el conocimiento de la actividad de los expertos que hablan y el prestigio profesional del que gozan. Todos ellos tienen, además, un común denominador y es que todos han pasado por el plató de *Emprende*.

No obstante, si hay algo más importante que aprender del camino que nos marcan los expertos en emprendimiento e innovación, ese algo eres tú, querido lector. Las razones que te han acercado hasta las páginas de *Píldoras para emprender*. Tus deseos, tus ganas de emprender, de hacer algo nuevo, útil; esos proyectos a los que llevas tanto tiempo dando vueltas, esa idea que lleva meses rondando tu cabeza y que no encuentra salida sencillamente porque no tienes las herramientas necesarias.

Tú, que quieres emprender, que tienes las ganas y las ideas, eres lo importante. Los expertos, testimonios, experiencias, consejos y técnicas que encontrarás a continuación son sólo las herramientas. Tener una buena

idea y muchas ganas para sacarla adelante no es garantía de éxito. Tampoco lo es el conocimiento de todas las facetas del emprendimiento. Es probable que nadie conozca todas las claves del éxito, entre otras razones porque casi siempre se nos olvida citar el factor suerte, que a menudo es decisivo. No te puedo garantizar el éxito de la idea que quieres llevar a cabo después de tener en cuenta los consejos y las experiencias que encontrarás a continuación, de lo que sí estoy seguro es de que tienes lo fundamental para fomentar una base sólida y desarrollar tu negocio de una forma exitosa: tus ganas, tu ilusión, las motivaciones te han traído hasta aquí y un buen compendio de los mejores consejos y herramientas para iniciar tu aventura.

Sergio Martín

Director del Canal 24 horas

@SergioMartinTVE



AGRADECIMIENTOS

Queremos agradecer a todos los que han participado en esta iniciativa su predisposición a hacerlo de forma desinteresada con el único objeto de facilitar a la audiencia del programa *Emprende*, y a los que no lo vean también, contenidos útiles que, en un momento dado, pueden ayudar a mejorar la gestión de una empresa o, incluso, salvarla si está en una situación complicada.

También, de forma muy especial, damos las gracias a tres excelentes colaboradores del programa que nos han enseñado que juventud, rigor, conocimiento y ganas de aprender van de la mano. Nos referimos a Blanca Lorduy Panadés, Jaime González Morete y Jonattan Díaz Chamizo. MUCHAS GRACIAS.

Juanma Romero y Luis Oliván

INTRODUCCIÓN.

¿POR QUÉ *PÍLDORAS PARA EMPRENDER?*

Hemos decidido publicar este libro porque nos parecía que debíamos aprovechar el conocimiento de muchos de los expertos que pasan por el programa, facilitando información y compartiendo su experiencia sobre temas muy concretos.

Así, disponemos de píldoras sobre comunicación, gestión de la empresa, internacionalización, innovación, formación y otras materias que son esenciales para el emprendedor cuando está iniciando su aventura, cuando ya ha despegado o cuando está en proceso de ampliación del negocio, ya sea en el propio país o en el extranjero.

La idea del libro surge, además, de la necesidad de combinar la vida *online* y la *offline*. No debemos olvidar que, aunque los programas de TVE se pueden ver en la web rtve.es —algo muy recomendable—, también es posible acceder a otros formatos y tener a la mayoría de nuestros expertos reunidos en un libro es un lujo al que no podíamos ni queríamos renunciar.

Las píldoras cuentan con información sobre el experto en cuestión y un código QR que nos lleva a una de las que se han emitido en *Emprende* o en *Emprende Express*.

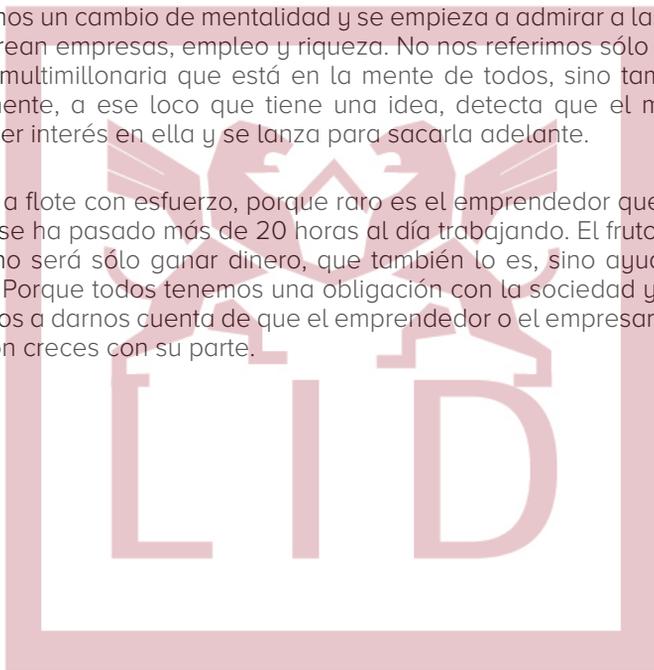
Este trabajo es una apuesta por el emprendimiento en unos momentos en los que la cultura económica está cambiando de forma radical. Hasta hace muy poco tiempo, lo normal era que los padres quisieran que sus hijos fuesen funcionarios o trabajasen en una gran empresa. Ahora eso ya no vale. Los nuevos modelos económicos han supuesto que el empleo estable prácticamente no exista y, en su lugar, nos encontramos con el empleo incierto. Por muchos años que llevemos trabajando en una

empresa, no hay forma de evitar que nos despidan en dos minutos y con una indemnización ridícula. Por eso hay cada vez más personas que se plantean de manera abierta la necesidad de emprender, montar su propio negocio, realizarse profesionalmente con algo que les haga feliz y apostar por el futuro y la creación de empleo. Porque cada emprendedor es un empleador en potencia. Y un empleador no es otra cosa que una persona que genera riqueza.

Por fortuna, ya han pasado esos tiempos en los que un empresario, que es en lo que se quiere convertir todo emprendedor, era mal visto por la sociedad, considerado un explotador egoísta y avaro.

Ahora vemos un cambio de mentalidad y se empieza a admirar a las personas que crean empresas, empleo y riqueza. No nos referimos sólo a gente conocida multimillonaria que está en la mente de todos, sino también, y principalmente, a ese loco que tiene una idea, detecta que el mercado puede tener interés en ella y se lanza para sacarla adelante.

Y se saca a flote con esfuerzo, porque raro es el emprendedor que en sus inicios no se ha pasado más de 20 horas al día trabajando. El fruto de ese esfuerzo no será sólo ganar dinero, que también lo es, sino ayudar a la sociedad. Porque todos tenemos una obligación con la sociedad y, ahora, empezamos a darnos cuenta de que el emprendedor o el empresario suele cumplir con creces con su parte.





MANAGEMENT





Ana Barreda

Marketing Manager en SociosInversores. Profesional de marketing, experta en estrategia digital, fomento de la innovación, desarrollo de negocios e internacionalización.

FINANCIA TU EMPRESA DE FORMA COLECTIVA

La financiación colectiva o crowdfunding es una nueva forma de unir emprendedores con inversores que se encuentra en un momento de despegue internacional, posicionándose en los últimos años como una de las mejores alternativas para la financiación de proyectos empresariales.

Con estos consejos quiero mostrar qué es, cómo funciona y cómo puede ayudarte el crowdfunding para encontrar inversor. Se basa en plataformas web que conectan emprendedores con inversores, personas con ideas con personas con capital. Para que te hagas una idea, en España a través de crowdfunding se han conseguido 62 millones de euros en 2014 para proyectos españoles (lo que supone un 114% más que en 2013) invirtiendo desde 500 euros.

• *Emprendimiento*

• *Financiación*

• *Crowdfunding*

• *Startups*

• *Inversión*

1. ¿Cómo funciona una plataforma de *crowdfunding*?

Las plataformas de *crowdfunding* trabajan con el emprendedor y con el inversor. El emprendedor envía el proyecto a través de la web, que analiza la viabilidad y, una vez aprobado, se publica en la plataforma a la que tienen acceso miles de inversores. Por otro lado, el inversor muestra interés por un proyecto o solicita proyectos con determinadas características. Una vez que ambos están interesados, pueden seguir su camino juntos.

2. Financiación con *crowdfunding*.

¿Has probado a financiar tu empresa con *crowdfunding*? Este consiste en conseguir pequeñas aportaciones para desarrollar tu proyecto. Hay un tipo de *crowdfunding* para empresas, en el que esas aportaciones pasan a ser participaciones accionariales. Si eres un emprendedor buscando financiación, ¡el *crowdfunding* empresarial puede ser tu solución!

3. ¿Qué busca un inversor?

En lo primero que piensa es en la idea y en su gestión; el inversor mirará especialmente tu plan de actuación. En segundo lugar, en el equipo promotor, saber quién hay detrás es fundamental. Y, en tercer lugar, pondrá especial atención en la propuesta de inversión: el inversor quiere saber cuál será su rentabilidad.

4. ¿Qué te puede aportar un inversor, además de dinero?

Cuando buscas inversor vía *crowdfunding*, aprovecha las ventajas que te puede aportar el nuevo inversor, como la experiencia, lo cual es una gran ventaja pues contar con un socio experimentado es, sin duda, un gran plus; el *networking*: algunos inversores, además de la inversión económica, te aportan una serie de contactos que sirven como impulso para lanzar tu proyecto; el asesoramiento, ya que en muchos casos los inversores son especialistas en determinadas áreas y pueden aportar consultoría especializada, conocimientos de marketing, asesoría en aspectos legales, etc.;



y, por último, la gestión; hay inversores que están dispuestos a participar en la gestión de la empresa, por lo que, dependiendo de tus necesidades, pueden ser de gran ayuda.

5. Tú también puedes ser inversor de *crowdfunding*.

Para invertir en empresas a través de plataformas de *crowdfunding*, ¡sólo necesitas disponer de 500 euros! Además, tú decides el nivel de involucración en la empresa que quieres tener. ¡Conviértete en inversor!

6. Claves para el éxito en tu campaña de *crowdfunding*, ¿buscas financiación?

Voy a darte algunos consejos para que consigas éxito en tu campaña de *crowdfunding*. Primero, muestra la ventaja competitiva que ofrece tu negocio, ¡diferénciate! Ten muy claro qué tipo de inversor estás buscando. Recuerda no hablar utilizando tecnicismos (igual quien te escucha no está familiarizado con esos términos), debes empatizar con quien te está escuchando y preparar bien tu discurso en función de quién tengas delante.

7. Más allá de las 3F.

El que ha tenido una idea encuentra la manera de financiarse a través de las 3F: *family, friends and fools* –amigos, familiares y «alocados»–. Ahora, con las plataformas de *crowdfunding* o financiación colectiva se amplían las posibilidades y estas conexiones van más allá de amigos y familiares, permitiendo que cualquier persona, esté donde esté, pueda invertir en tu proyecto. Es una buena solución si estás buscando financiación.

8. ¿Quién invierte en empresas vía *crowdfunding*?

Tenemos la idea de que quienes invierten en empresas son personas inaccesibles con quienes nunca conseguirías contactar. Esa concepción es errónea pues, gracias a las plataformas de financiación colectiva, cualquier ciudadano puede convertirse en un potencial inversor, sin necesidad de ser un inversor profesional. Invirtiendo desde 500 euros, puedes formar parte de una empresa.

9. Tipos de *crowdfunding*.

Podemos distinguir principalmente cuatro tipos de *crowdfunding*: de recompensas, de donaciones, de préstamo o *equity*. Para proyectos artísticos, culturales y sociales encontramos el *crowdfunding* de recompensas y donaciones, donde las

personas que aportan dinero son mecenas y donantes. Pero, si tienes un proyecto empresarial, debes centrarte en plataformas de *equity crowdfunding* o *crowdlending*, en las que encontrarás financiación entre personas; en el caso del *equity crowdfunding* las personas que aportan dinero son inversores y en el de *equity crowdfunding* prestamistas.

10. Más sobre el *equity crowdfunding*.

El *equity crowdfunding* es la financiación colectiva por parte de particulares hacia un proyecto a cambio de una participación en la empresa. Este sistema supone una alternativa a la inversión tradicional dando acceso a cualquier empresa o particular a invertir en *startups* o empresas consolidadas contribuyendo así al crecimiento económico del país. El *equity crowdfunding* ofrece una vía alternativa y complementaria de financiación para emprendedores que buscan inversión para sus proyectos.

11. ¿Qué es un *business angel*?

Los *business angels* invierten su propio dinero en empresas en busca de rentabilidad; suelen aparecer en cualquiera de las etapas de un proyecto a pesar de que lo más habitual es que lo hagan en la fase intermedia. Puede tratarse de *business angel* a nivel particular o pueden organizarse en asociaciones o redes de *business angels* en las que comparten esfuerzos e inversión.

12. Cómo hacer una presentación para inversores.

Si tienes la gran suerte de presentar tu proyecto ante inversores, ¡es el momento de lucirte! Uno de los aspectos más importantes es ser conciso y original (sin excentricidades). Diferénciate de la competencia, deja claro qué haces, qué necesitas y qué ofreces.

13. ¿Qué es una ronda de financiación?

Una ronda de financiación es el proceso por el cual una empresa levanta capital, es decir, capta nuevo capital de inversores. No todas las rondas de financiación son iguales. No es lo mismo la primera, la de constitución de la empresa, en la que intervienen personas cercanas, que otras más avanzadas, en las que ya suelen comparecer los *business angels* o, más adelante, cuando ya puede entrar el capital riesgo.



14. ¿Qué es un pacto de socios?

Cuando consigues inversión, ya sea a través de una plataforma de *crowdfunding* o como de agentes privados, es muy importante contar con un pacto de socios, es decir, convenios entre los socios con el fin de regular las relaciones internas que rigen la sociedad. Los pactos de socios complementan, concretan o amplían lo previsto en los estatutos sociales y recogen cuestiones empresariales que van más allá de la norma. En el pacto de socios, cada parte tratará de cubrirse las espaldas, cada uno tiene sus propios objetivos y tratará de defenderlos.

15. ¿Por qué se da la salida o *exit* de un inversor en una empresa?

A la hora de preparar tu campaña de *crowdfunding*, debes tener en cuenta qué busca el inversor. Los inversores principalmente quieren recuperar su inversión y verla crecer. Por eso, el *exit* o salida sucede cuando algún socio sale del accionariado de la empresa. En la fase de búsqueda de inversores, normalmente no se tiene en cuenta cuál va a ser la salida de alguien de la misma, ya que se suele ver esa posibilidad lejana, pero siempre es aconsejable tener una estrategia de salida desde el inicio.

Vídeo de la experta.

