

# PRESENTACION

---

ESIE es EL máster para emprendedores.

ESIE es un concepto completamente innovador de Máster Para emprendedores y Por Emprendedores.

Lo imparten profesionales de su materia con un nivel académico mínimo de MBA y que han sido, (o son) emprendedores. El máster se imparte en castellano, en Barcelona.

Con un enfoque muy práctico de la realidad de su materia para el que quiere emprender, además de la parte más teórica esencial para poder comprender y desarrollar los proyectos.

La primera edición del mismo está prevista para el próximo mes de Septiembre/2013.

Nuestro máster se imparte en ocho módulos diferentes. Cada mes se realiza una materia, pudiéndose elegir el master completo (9 meses) o por módulo, según el grado de conocimiento del emprendedor. Existen 2 formulas. El Part-time: viernes tarde y sábado por la mañana (9 meses + proyecto). Full-time, todos los días, durante 4 meses (incluido el proyecto).

Los aspirantes a realizar el máster deben inscribirse previamente para ello, y a continuación pasar una entrevista de selección, en la que deberán presentar su proyecto o idea de proyecto emprendedor. De esta forma ESIE selecciona a los participantes en función de su motivación conocimientos y proyectos y les acompaña durante todo el curso en el desarrollo de su proyecto real para que al final puedan ponerlo en marcha en el mercado real.

## M. 1: ENTORNO LEGAL

---

### **CUADRO LEGAL DE LA CREACIÓN DE EMPRESA: CONSTITUCIÓN LEGAL.**

#### **1. Las distintas formas jurídicas: ¿cómo decidir la más adecuada?**

El emprendedor debe elegir la forma de su empresa según diferentes criterios que analizaremos durante el desarrollo de este módulo, ésta es la primera decisión importante de cada negocio, sin duda, después del Business model y la que determina más el éxito de una empresa. En función de los recursos internos del modelo de negocio, de las características del proyecto como del emprendedor, iremos evaluando las diferentes opciones que se ofrecen y se adaptan mejor a cada proyecto.

#### **2. Los trámites legales: el camino paso a paso del emprendedor.**

Una vez elegida la forma jurídica, la creación de una empresa requiere llevar a cabo algunas formalidades, en las cuales hay que evitar los errores desde el principio.

En qué consiste la escritura pública, como constituir los estatutos, pacto de accionistas... en este módulo del master Entrepreneurship ESIE, los profesores transmiten su experiencia de la creación de empresa de una manera práctica y concreta, apoyando a los futuros emprendedores desde sus inicios.

#### **3. El derecho laboral: cuando la creación de empresa se vuelve creación de empleo.**

Estudiaremos los distintos tipos de contratos laborales, las relaciones empleado-empresa que implican, las ventajas e inconvenientes. Pondremos en las manos del emprendedor los conocimientos que necesitará a la hora de construir su activo humano.

#### **4. El derecho mercantil.**

Una empresa requiere para su funcionamiento relacionarse con otras entidades que la rodean: instituciones, proveedores, subcontratistas, clientes. El emprendedor necesita relacionarse con su entorno, de manera contractual. Estudiaremos los contratos

mercantiles, el registro y derechos de marca, los recursos en caso de incidencia, la importancia de estos formalismos.

#### 5. **La gestión fiscal:**

Una vez constituida la empresa, los trámites legales de funcionamiento son imprescindibles y de primera importancia para la continuidad del proyecto. Durante el master entrepreneurship ESIE, el empresario aprenderá lo que tendrá que desarrollar, en qué periodo de tiempo, y de qué forma tendrá que gestionar la fiscalidad de su empresa. La optimización fiscal formará parte de las preocupaciones del emprendedor, quien estudiará cómo conseguirla.

## M. 2: ESTRATEGIA

---

### 1 **La definición del Business model.**

En este módulo se analizará en detalle la definición del Business model: cómo debe ser el plan de negocio idóneo para cada proyecto presentado por los emprendedores que realizan el máster.

Se profundizará en el análisis de:

La visión

La misión

Los valores

De la empresa aplicados a la modalidad del negocio en cada caso.

### 2 **El plan de desarrollo a 3 años:**

Se elaborará un plan de desarrollo a tres años para valorar la viabilidad del proyecto y su proyección real.

Los emprendedores aprenderán la mejor manera de controlar el desarrollo de su futura empresa, la inversión necesaria y en qué momentos debe hacerse, así como los distintos tipos de gastos.

Se dedica un tiempo importante a la medición de resultados de la empresa (en conjunto con los sistemas de información analizados en el bloque correspondiente), y sobre todo al análisis de las futuras reacciones del mercado y cómo anticiparnos a ellas.

### **3 Combinar estrategia y práctica: aplicación de las técnicas Business Intelligence.**

En la parte final del estudio estratégico de la empresa de este máster, los emprendedores podrán combinar la estrategia y la práctica aplicando las técnicas del Business Intelligence.

Todo con el objetivo de poner en marcha el funcionamiento de la empresa, saber cómo anticiparse a acontecimientos futuros, con el objetivo de ofrecer conocimientos para respaldar las decisiones empresariales.

Analizaremos la importancia del éxito en la aplicación de un software de inteligencia de negocios para el beneficio de la empresa; como puede incrementar su nivel financiero, administrativo y ayudar en las decisiones a tomar de cara al desarrollo del proyecto.

## **M.3 SISTEMAS DE INFORMACIÓN.**

---

### **1 Visión global de los sistemas de información.**

La creación de una nueva empresa debe suponer, desde el primer momento tener clara que necesidad y qué idea de tipos de fuentes de información va a necesitar el emprendedor. Existen muchos sistemas de información en el mercado, por lo que nuestro máster va a proporcionar una amplia información de cuáles pueden ser los mejores en función del tipo de actividad que va a realizar el nuevo emprendedor. Fiabilidad, comprensión, extensión, filtros, relevancia y temporalidad, son conceptos que se desarrollarán en el Máster de ESIE tanto a nivel teórico como práctico

### **2 Las diferentes fuentes y tipo de información.**

En este punto se revisará la clasificación de las SIE que se puede hacer desde dos puntos de análisis: fuentes internas y fuentes externas, así como fuentes primarias y

fuentes secundarias. En función del tipo de actividad analizaremos cuáles son indispensables para el proyecto de los emprendedores.

### **3 El tratamiento de los datos: CRM, ERP, gestión de redes.**

Conceptos como CRM, ERP y gestión de redes se analizarán en detalle como sistemas corporativos de gestión. Aprenderemos de inicio la diferencia entre datos e información, clave para la toma de decisiones. El Enterprise Resource Planning se valorará desde dentro y desde fuera de la empresa para comprender la importancia de su enlace y análisis global y los beneficios que supone.

La interrelación entre marketing, ventas y atención al cliente, su actualización así como las posibilidades que el mercado ofrece a los emprendedores también serán objeto de estudio en nuestro máster.

### **4 Innovación y nuevas tecnologías.**

Se presentarán todos los nuevos recursos que surgen actualmente y que pueden ser de utilidad para los emprendedores que realizan nuestro máster para poner en marcha con el mayor de los éxitos la creación de sus empresas.

Evaluaremos las ventajas de la aplicación de las nuevas tecnologías a su negocio, en función del sector de actividad al que pertenezca. También estudiaremos todos los aspectos técnicos jurídicos y económicos de la I+D+i en general.

### **5 Aplicaciones informáticas concretas: creación de templates, KPI, cuadro de mandos.**

Todo proyecto necesita un buen seguimiento, lo cual es en buena medida parte de su mayor o menor éxito.

Los indicadores clave de rendimiento (KPI) ayudan a las empresas a entender lo bien que se está realizando el trabajo en relación con sus metas y objetivos estratégicos. Los emprendedores podrán a lo largo del máster ESIE, utilizarlos como aplicación práctica de su proyecto, y medir así su evolución.

## M.4 MARKETING

---

El conocimiento del Marketing y sus tipos se plantea como uno de los grupos de estudio de este máster para la creación de empresas más atractivos, puesto que se trabajan los distintos tipos de Marketing, su aplicabilidad en cada proyecto de nuestros futuros emprendedores siempre desde el punto de vista teórico-práctico, con casos reales, y aplicando los conocimientos a los proyectos de los emprendedores.

### 1 **Marketing estratégico.**

Estudiaremos el mercado, la definición de la demanda, sus características y adaptación concreta: seguimiento de la clientela, definición de los conceptos de marketing para cada segmento.

### 2 **Marketing operativo.**

La publicidad, sus tipos y cómo controlar la inversión y medir los resultados, valorando siempre cuál es la mejor inversión para cada proyecto.

### 3 **Marketing directo.**

Veremos cómo este tipo de Marketing permite un trato individualizado al cliente, ya que nos permite conocer bien sus necesidades y deseos, casi a tiempo real. También los emprendedores comprenderán la utilidad de este Marketing para transmitir la imagen de la empresa tanto en la venta como en el servicio del producto.

### 4 **Marketing relacional.**

Darse a conocer es básico, el máster ofrece técnicas para para la ampliación de la red de contactos. Tratar al cliente como si fuera un socio, vincularse a él, no sólo para nuestra venta sino para que nos vea como un partner en todos los momentos evolutivos del proyecto.

### 5 **Marketing online.**

Técnicas SEO-SEM, campañas de marketing viral, captación de clientes online, venta online. El máster ofrece todo lo que hay que saber para conseguir posicionar nuestra

empresa y producto en los primeros lugares de los exploradores y aumentar las ventas.

## **6 Aplicaciones concretas.**

Definición y puesta en marcha de un estudio de Mercado, construcción del plan de comunicación, organización de eventos de networking.

# **M.5 GESTION DE OPERACIONES**

---

## **1 La creación de empresa como sistema.**

Según cada proyecto, estudiaremos los flujos de inputs/outputs, para optimizar la gestión de los sistemas de producción. El emprendedor analizará de manera concreta a través de su propio proyecto cuál será su proceso de producción, qué puntos críticos tendrá que gestionar, qué problemática sugiere cada sistema. Analizaremos las características de cada modelo de negocio que presente un producto o un servicio, para poner de relieve su cadena de creación de valor añadido.

## **2 La logística de la empresa en el ámbito nacional e internacional.**

El proceso de creación de valor reside en las compras y ventas de la empresa, es decir la gestión de la cadena logística. Manejar la eficiencia de dicha cadena es imprescindible para el éxito de la puesta en marcha de su actividad. Al empezar cualquier negocio, la gestión del ratio costes/ingresos y del ROI, o retorno sobre inversión, determina la perennidad de la nueva empresa. Por eso, cualquier emprendedor en sus inicios tiene que saber cómo manejar el poder de los proveedores, implementar un estudio comparativo para elegir la mejor opción entre combinación de recursos materiales y humanos. El master ESIE ofrece poner a disposición del alumno toda la experiencia real y concreta de emprendedores de éxito, para evitar cometer los errores más frecuentes, a la hora de emprender.

## **3 Garantizar la calidad de producción del producto/servicio.**

Si la gestión de los trámites de creación de una empresa garantiza una puesta en marcha correcta, la garantía de calidad del producto y/o servicio avala la perennidad del negocio. El emprendedor estudiará los procesos de producción de su negocio para identificar los fallos que puedan ocurrir y anticiparlos.

Entregar un servicio de calidad significará la fidelización del cliente, objetivo final de cada negocio. No es suficiente crear una cartera de clientes, lo más importante es su mantenimiento. El seguimiento del cliente, la calidad del servicio postventa, la calidad de producción, la aserción en el proceso de venta, son los elementos que determina la dirección de una empresa, por su política de management, de producción, y de atención al cliente.

Este módulo del master ESIE se compone de una parte teórica de análisis de procesos, pero pone de relieve la parte concreta, ayudando al emprendedor en la definición de su estrategia de compra, de producción, de entrega del producto/servicio, procesos de venta/postventa.

Para ir más allá de esta política y ponerla en práctica, estudiamos, respecto a cada negocio, los procesos y tramites de homologación, relación con las instituciones, gestión de convenios, obtención de sellos de calidad.

## M.6 CONTABILIDAD Y FINANZAS

---

### **1 Encontrar la financiación para la creación de la empresa y su funcionamiento.**

Los recursos materiales son los primeros requisitos para la creación de empresa. El emprendedor tiene que conocer los diferentes circuitos y sus funcionamientos para manejar las distintas fuentes de financiación de su negocio. En función de las características de cada proyecto, de sus requisitos y necesidades respecto a los recursos, los emprendedores experimentados que componen el profesorado ESIE proporcionarán el emprendedor la mejor combinación de recursos para su negocio. Estudiaremos un plan de financiación, contemplando las diferentes opciones que se ofrecen para constituir el capital de una empresa y financiar su lanzamiento.

En este módulo del master, revisaremos las preguntas del emprendedor principiante:

¿Quién son los Business Angels, cómo funcionan y qué tipo de proyecto financian?  
¿Cómo encontrar los socios adecuados, cuáles son las problemáticas que se pueden enfrentar compartiendo un negocio?

¿Qué son las rondas financieras y cómo participar? ¿Cuáles son los diferentes tipos de préstamo que puede usar el emprendedor?

Para cada modo de financiación, se analizarán los pros y contras, adaptando la estrategia a cada proyecto.

### **2 Las obligaciones contables.**

Para llevar su negocio, el emprendedor tendrá que cumplir con la reglamentación contable y fiscal, conocer los trámites legales y fechas importantes para dichos trámites. Estudiaremos durante el master el proceso que conviene a cada negocio, según su forma jurídica. El plan de acción contable que diseñaremos conjuntamente con el emprendedor le permitirá valorar sus obligaciones contables, anticiparlas y gestionarlas con mayor flexibilidad.

### **3 Las herramientas financieras.**

Analizaremos que herramientas financieras se pueden usar según los diferentes tipos de Business Models. Cuando la rentabilidad económica es superior a la tasa de interés, nos encontramos con el efecto de palanca (leverage effect), que usa el endeudamiento para maximizar la rentabilidad financiera del activo. El emprendedor aprenderá como manejar las consecuencias del endeudamiento sobre la rentabilidad de su activo financiero, dependiendo de las condiciones de su negocio, del entorno económico y de las condiciones de creación de la empresa. Utilizará distintos programas y métodos para controlar su inversión, elegir la mejor combinación de activos y controlar el retorno sobre la inversión inicial.

#### **4 Gestión de la tesorería.**

De la gestión de la tesorería depende la viabilidad del Business model. El colchón necesario para el funcionamiento de la empresa tiene que ser mínimo para limitar el efecto sobre la rentabilidad del activo. Por eso, el profesorado enseñará a los alumnos del máster como negociar los pagos y cobros, línea de descuento, como gestionar los flujos, para asegurar la perennidad de la empresa.

## **M.7 INTERNACIONALIZACIÓN**

---

En la nueva era de la economía mundial, los modelos de negocio han evolucionado y las empresas tienen una necesidad urgente de ser cada vez más competitivas, lo que implica la adopción de nuevas estrategias basadas en el comercio internacional.

#### **1 Optimización de los recursos**

Uno de los objetivos que tiene que alcanzar el emprendedor, en los principios como a lo largo de su actividad, es la optimización de los recursos, tanto humanos como materiales. Eso significa que tiene que encontrar el punto más alto de eficiencia para una rentabilidad máxima. Deberá encontrar el punto de equilibrio entre la dilución del riesgo, ampliando su cartera de proveedores, pero manejando ese mismo riesgo si se trata de acuerdos comerciales, modos de pago internacionales, o envío/recepción de mercancía. El emprendedor aprenderá de la experiencia del profesorado ESIE los errores a evitar a la hora de internacionalizar su negocio. Se tratará de negociar la responsabilidad del riesgo, las condiciones de transferencia de propiedad, a nivel legal y práctico, a través los contratos vigentes, Incoterms y procesos de logística adecuados para cada tipo de actividad y negocio. Entre el coste reducido del trabajo exclusivo con un único proveedor o bien la diversificación de los recursos, el emprendedor tendrá que controlar la combinación más oportuna.

Según el tipo de negocio, el emprendedor valorará las diferentes opciones para optimizar este equilibrio entre coste y riesgo. Cuales son las diferencias entre la importación de un producto y un servicio. Estudiaremos las problemáticas vinculadas a

la importación, para tomar una decisión acertada y seleccionar proveedores extranjeros adecuados.

Una vez su valoración hecha entre riesgo y coste, el gestor deberá hacer su estudio comparativo de los distintos proveedores en su mercado. Aprenderá en este modulo del master ESIE las técnicas de un estudio comparativo provechoso para la perennidad de su negocio. Con los profesores a su lado, el emprendedor podrá valorar y seleccionar los criterios de selección de cada proveedor, los medios de búsqueda, y los indicadores de calidad.

Una vez elegido los colaboradores extranjeros, el alumno ESIE aprenderá a utilizar las herramientas legales para concretar un acuerdo comercial internacional. Estudiará los diferentes tipos de contratos mercantiles que le podrán ayudar para una relación comercial sostenible y fructuosa.

## **2 Vender en un mercado extranjero**

El emprendedor tendrá que elegir las condiciones de implantación en el mercado de su elección. Después de un estudio de factibilidad, establecerá su estrategia de implantación en el extranjero. Según las características del mercado, los recursos de su empresa y los objetivos.

Diferentes opciones se ofrecen a la empresa que quiere internacionalizarse. Puede elegir el modelo de franquicia, o master franquicia, el de empresa conjunta, alianza, el acceso a una oficina virtual o bien a los servicios de un área manager. Valorando las oportunidades de negocio, y el retorno respecto a la inversión, se puede contemplar la apertura de una delegación propia.

## **3 Producir en el extranjero**

Otra dimensión de la internacionalización de la empresa puede residir en la externalización del proceso total o parcial de producción. En caso de haber tomado la decisión de producir en otro país, el gestor deberá primero hacer una elección estratégico entre subcontratar y montar una fábrica propia. Esta elección dependerá también de otras, de importancia crucial para la continuidad de la cadena productiva. El país de acogida para la unidad de producción tendrá que cumplir con algunos criterios de seguridad, tanto a nivel político como económico. El emprendedor valorará el factor de competitividad como eje de elección, como el nivel de calidad que pueden garantizar las infraestructuras e instalaciones en el dicho país.

Para medir la inversión, el emprendedor deberá identificar los trámites para cada país de acogida, el coste que supone cada uno de los trámites, homologaciones, o contratos específicos. Analizaremos las diferentes opciones que se ofrecen, según cada negocio, con el objetivo de identificar en cada proceso los costes de producción directos e indirectos, los riesgos asociados, la mejora de competitividad y ganancia de sinergias que genera la empresa produciendo en otro país.

# **M.8 MANAGEMENT**

---

## **1 Gestión de equipo.**

La gestión de una empresa significa gestión de recursos materiales, pero sobre todo humanos, con los cuales teoría y ciencia no bastan. El emprendedor tendrá que encontrar su sitio, su tipo de management, y las relaciones jerárquicas que quiere establecer con los diferentes miembros de su equipo. Estudiaremos según las características, personalidad y experiencia de cada uno, los diferentes tipos de management. Los casos prácticos y simulaciones permitirán al emprendedor ponerse en situaciones reales y concretas, poniéndose a prueba con distintas problemáticas gerenciales. Algunos eligen un management participativo, particularmente conveniente para los equipos reducidos, que no necesitan una coordinación profunda a través de procesos sofisticados. Ciertos jefes de equipo construyen su liderazgo, basado en una experiencia larga, o pericia importante, mientras que otros asumen este liderazgo como establecido y punto inicial del sistema empresarial. Más que un análisis de las ventajas e inconvenientes de cada estilo de management, se trata de ayudar al emprendedor descubrir y revelar sus competencias de gerente.

## **2 Habilidades comunicativas.**

La empresa como sistema tiene que funcionar de manera interna, organizando los medios de comunicación, pero tiene también que relacionarse con su entorno.

Manejar los distintos circuitos de conexión con el exterior permitirá al emprendedor construir y gestionar no solo la notoriedad de su empresa sino también su imagen corporativa. Estudiaremos cómo comunicar con los diferentes interlocutores, qué tipo de dialogo establecer con cada uno, y cómo conseguir negociar la difusión de una información útil, acertada, y provechosa para su negocio.

Una comunicación interna fluida permite aumentar las sinergias entre los diferentes departamentos de la empresa, fomentar la motivación e implicación de los empleados. Crea una coherencia de grupo, y sobre todo una identidad corporativa con la que se identifican los empleados. Los emprendedores y managers de éxito que componen el profesorado ESIE transmitirán al alumno las técnicas y herramientas para la construcción de una buena comunicación corporativa. Se trata de saber cómo manejar el feedback, expresar los puntos positivos de una persona o equipo, así como las áreas de mejora.

## **3 Habilidades directivas.**

## CONTENIDO DE LOS MÓDULOS DEL MASTER PARA EMPRENDEDORES 2013

Gestionar un equipo significa definir de manera clara y detallada el rol de este equipo, y de cada persona que la compone. Todos los emprendedores de éxito han sabido rodearse de las competencias requeridas por la puesta en marcha de su negocio. Cualquier persona que aspire a llevar responsabilidades de alto nivel, como es el caso del emprendedor, tendrá que aprender a delegar. ¿Cómo delegar, qué tipo de responsabilidad, para qué tipo de perfil? A partir de esas preguntas, el alumno determinará la estructura de requerida para su equipo, para el funcionamiento de su empresa. Definirá las competencias necesarias, los distintos tipos de responsabilidades, verticales u horizontales, que se refieren directamente a una pericia en su puesto de trabajo o más bien a unas responsabilidades de dirección y coordinación. Diseñando su equipo, el emprendedor deberá establecer las relaciones cruzadas entre los distintos equipos de su negocio, o bien entre las personas que componen los equipos. Eso le permitirá descubrir las sinergias que maximizan la eficacia de su capital humano.

### **4 Gestión del tiempo.**

El rol de gestor se define por sus amplias responsabilidades y tareas de coordinación, gestión de equipo, definición y orientación de la estrategia, asignación de los recursos... Para no diluirse y perder el hilo de la filosofía del negocio, se enseñará las técnicas de gestión del tiempo y organización de las prioridades.

