

Historia 3: Emprendedor Rural

Fundación Espacios Naturales de Andalucía
ANDANATURA

Historia 3: EMPRENDEDOR RURAL

HISTORIA:

Javi es un emprendedor rural que vive en un espacio natural.

Tiene una idea, quiere montar una empresa para ser guía turístico del territorio donde vive.

Esa idea quiere transformarla en un negocio, pero no sabe cómo hacerlo.

Pero tras acudir a varias instituciones locales en busca de ayuda, no ha logrado estructurar su idea a modo de negocio para comenzar a ponerla en marcha.



INFORMACIÓN:

- EL EMPRENDIMIENTO EN EL MEDIO RURAL.

El emprendimiento en el medio rural es considerado como un elemento clave dentro de las estrategias de desarrollo del medio rural. Pero el emprendimiento rural cuenta con grandes barreras, ya que la mayoría de las iniciativas de apoyo al emprendimiento rural que se llevan a cabo, se basan en la mera transmisión de información de fórmulas en materia de financiación o tramitación para la puesta en marcha de un nuevo negocio, dejando de lado la verdadera base del emprendimiento: tener un buen modelo de negocio que llevar a cabo.

Según un estudio llevado a cabo por Inypsa, IESE y Octantis¹, el fallo del emprendimiento se debía, en un 52% a defectos en su modelo de negocio, un 29% por falta de acceso a financiación y un 19% a otros factores, de ahí la importancia de contar con un buen Modelo de Negocio antes de crear tu negocio.

El apoyo al emprendimiento no debe basarse en la mera transformación de una idea en un Plan de negocio y un asesoramiento en requisitos legales necesarios para montar una empresa.

Creemos que, en primer lugar, el emprendedor debe reflexionar sobre su idea y, en segundo lugar, alinearla al territorio en la que quiere desarrollarla. Esto implica que la oferta que proponga sea adecuada a las necesidades de los clientes que acuden a ese espacio.

En el caso de esta historia, será viable montar un negocio de un guía turístico, siempre y cuando el territorio cuente con productos “vendibles” sobre los que desarrollar la propuesta de

¹ “Análisis del emprendimiento fallido y diseño de mecanismos para la reentrada de emprendedores”, 2007.

valor en la que el guía basaría sus visitas turísticas y, por supuesto, que el territorio cuente con un número suficiente de visitas que hagan viable el negocio, económicamente hablando.

(Este alineamiento con un modelo de negocio y con un territorio no exime al emprendedor de chequear el mercado antes de lanzar la empresa).

Buscando ayuda y nuevos puntos de vista para desarrollar un negocio basado en su idea, **Javi** se pone en contacto con una persona de **Andanatura (Inma)** o uno de sus **asociados** en el territorio.



Al igual que para un empresario/a, para un emprendedor contar con una entidad que le asesore y le apoye en el traslado de una idea a un negocio, es esencial para poder llevarlo a cabo de forma efectiva. Es por ello que de nuevo planteamos como un elemento clave a determinar quiénes son o han de ser las entidades asociadas a Andanatura, ubicadas en los territorios rurales, para que la transferencia de conocimientos se produzca de la manera más eficaz.

De igual modo, creemos que deben ser asociados que estén cerca de los emprendedores rurales (Grupos de Desarrollo Rural, CADEs, Ayuntamientos, etc.), que han de tener técnicos formados y conocedores de la aplicación de las técnicas de los modelos de negocio y del Sistema de Modelos de Negocio de Áreas Rurales (SMNAR).

La información, para ellos y para los asociados o agentes locales, sería totalmente libre de costes, no así las actuaciones a realizar para cada futura empresa y la formación previa comentada anteriormente. Además, habrán de estar habilitados y capacitados para aportar al sistema nuevas ideas, de manera que se establezca un flujo de información que lo retroalimente.

Javi le cuenta a **Inma** su situación actual: quiere emprender un negocio de una idea que tiene pero necesita ayuda para hacerlo. **Inma le responde:**

“Esto es más común de lo que te puedes imaginar. Montar un negocio viable a partir de una idea requiere de un proceso ordenado y riguroso.

Nosotros siempre decimos que uno de los mayores problemas que hay es que el emprendedor se enamora de su propia idea y se olvida del análisis que hay que llevar a cabo.

El análisis empieza con la formalización de la idea en un esquema estructurado, nosotros proponemos en un lienzo de Modelos de Negocio. En muchas ocasiones hemos visto que grandes ideas se hunden cuando se enfrentan a una cuenta de resultados, una realidad en el canal de distribución o a una necesidad de inversiones mayor a la prevista.

Posteriormente hay que chequear este modelo contra el mercado para comprobarlo antes de crear la empresa y empezar a invertir la viabilidad”.



Hemos visto que muchos emprendedores que tienen una idea a partir de la cual pretenden montar un negocio, no se plantean elementos tan relevantes como a quién voy a dirigir lo que quiero vender y cómo voy a hacérselo llegar.

Simplemente parten de un ideal, muchas veces basado en gustos o preferencias personales, que carecen de interés como propuesta de valor sobre la que emprender un negocio y a partir del cual llegan a montar un negocio, en la mayoría de las ocasiones abocado al fracaso por la incapacidad de hacer ingresos.

A veces se trabaja desde la falta de convencimiento: Voy a lanzar una empresa pero sin apostar del todo, esto es fruto de la inseguridad en el proceso de creación y del miedo al fracaso.

Javi: “Pues es cierto. Puede que haya cosas que ni si quiera haya tenido en cuenta a la hora de transformar mi idea en un negocio y tampoco era capaz de valorar la rentabilidad que iba a tener. Son tantas cosas... La verdad es que actuaba más por intuición”.

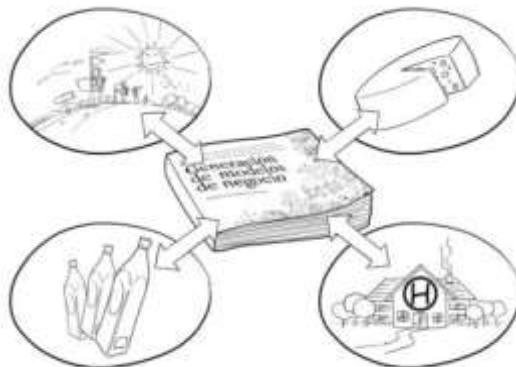
Inma: “Reflexionar sobre la totalidad de los elementos que compondrían tu negocio, es clave para que su puesta en marcha sea más efectiva. Pero necesitamos que realices esa reflexión dentro de un marco más ordenado, para luego poder ayudarte a mejorar de manera más eficaz. Este marco son los *Modelos de Negocio*.”

Realizar tu modelo de negocio tiene muchas ventajas, te obliga a una reflexión ordenada y a trabajar sobre un método.

Además tiene otras ventajas, en los últimos tiempos se han desarrollado muchos modelos de negocio de empresas rurales en los que se describe cómo trabajan. Si tu empresa es similar a

alguno de ellos, podrán compartirte y ver otras ideas de empresas similares con éxito en el mercado.

De alguna manera existe la posibilidad de encontrar un modelo estándar con el que compararte.



Javi: Un Modelo de Negocio estándar de mi tipo de empresa, ¿qué diablos es esto?

Inma: “Como te decía, en estos tres últimos años Andanatura ha ido recopilando una descripción de cómo compiten muchas de las empresas rurales, de manera que de cada uno de los tipos de sectores analizados, hemos determinado un modelo de negocio estándar competitivo, que nosotros llamamos patrón o arquetipo.”

Javi: “Ya entiendo. Me quieres decir que para hacer mi modelo de negocio, podemos revisar un modelo de negocio cuya viabilidad y competitividad ya está testada y funciona en el mercado, ¿es así?”

Inma: ¡Correcto! Haremos tu Modelo de Negocio basándonos en Modelos de Negocio ya existentes de otras empresas similares que tienen éxito y esto es lo que nosotros llamamos *Patrón sectorial de Modelo de Negocio*².

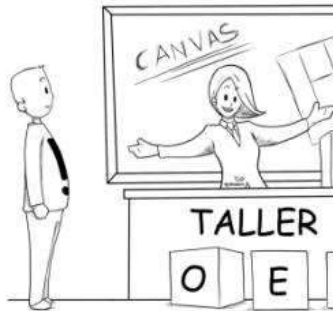
Javi dice: Me parece muy interesante, pero parece complicadísimo, ¿no?

Inma: ¡Que va! Todo esto, lo hacemos con dibujos, esquemas, conceptos básicos, intuición, en definitiva, con técnicas de pensamiento visual. Estas técnicas facilitan la comprensión y son para no expertos, así que no te preocupes por eso.

Y te parecerá increíble, ¡pero en un día podemos ayudarte!

Todo esto te lo contamos en un taller de trabajo de un día de duración, contigo y más emprendedores.

² Estos Patrones de Modelos de Negocio por sectores productivos, son los que componen el Sistema de Modelos de Negocio de Áreas Rurales creado por Andanatura.



En este taller, nosotros junto con un experto en la materia, analizamos vuestras ideas y os haremos reflexionar sobre ella y su transformación en un negocio viable, a través de la metodología de Modelos de Negocio Canvas.



Y finalmente, con todo este trabajo previo realizado de forma conjunta y basándonos en los modelos de negocio recogidos en el Sistema de Modelos de Negocios de Áreas Rurales que hemos venido recopilando, en este caso en el modelo de negocio patrón de un guía, sacaremos *tu modelo de negocio objetivo personalizado*.

Pero no solo eso, tras el taller, elaboraremos un Plan de tu futuro Modelo de Negocio, donde te explicaremos cómo llevarlo a cabo de la manera más competitiva y rentable posible en tu territorio.



Javi: - ¡Estupendo! No puedo creerlo. ¿Cuándo empezamos?