

A young woman with long brown hair, wearing a mustard-colored beanie and glasses, is smiling as she pours coffee from a glass pitcher into a white cup. She is in a cafe setting with menu boards in the background.

CASOS DE ÉXITO

Luz García Bereguain | Feluzidad
Eventos

Adrián Gómez | Mined Miniatures



/ Luz García Bereguain

/ Feluzidad Eventos

/ Ubicación y contexto

Almendralejo.

/ Motivación para emprender

Poder continuar mi carrera profesional en Extremadura, dedicándome a lo que quiero y me gusta. Además de intentar conciliar mejor la vida personal, familiar y laboral.

/ Etapa actual del proceso emprendedor

Actualmente el local está prácticamente terminado, quedando a la espera de recibir la inspección por parte del ayuntamiento y las licencias.

/ Obstáculos del proceso emprendedor y resolución

En mi caso fueron problemas con el personal encargado de la obra y los tiempos de trabajo que manejaban. La falta de profesionalidad y el respeto por el tiempo y el trabajo de los demás.

/ Logros o aprendizajes más importantes

Para mí el mayor aprendizaje ha sido la constancia a pesar de los imprevistos (no todos han sido malos) y querer dejarlo por factores externos y falta de profesionalidad de personas con las que he tenido que trabajar. Al tener que realizar obra para poder desarrollar mi proyecto, he tenido que enfrentarme a situaciones y actitudes paternalistas y machistas como mujer y recién madre primeriza, por lo que el logro más importante considero que ha sido mantenerme firme, siempre con la mejor actitud y no desistir.

/ Cuestiones específicas

- **Cuando llegaste al ciclo del plan de negocio, ¿cómo te sentías? ¿Tenías claro tu proyecto o todavía estaba muy en el aire?** El proyecto lo tenía muy claro, pero pasar de la idea a materializarlo, ponerlo en papel con datos, precios, ahí sí que me costó, sobre todo la idea de que puede que pese a intentar ser objetivo y cumplir con todos los puntos y poner todo de tu parte, puede salir mal.
- **Cuando terminaste tu plan de negocio... ¿cuánto tiempo pasó hasta que cambiaste la primera cosa que habías escrito?** Terminé el plan de negocio y en cuanto me puse a llevarlo a la realidad empezaron los cambios. Pasar de la teoría a la práctica por así decirlo.
- **¿Qué parte del plan de negocio te resultó más fácil de completar?** La descripción de mi negocio tenía muy claro qué quería desarrollar, y todo lo que necesitaba para hacerlo realidad. Aunque los toques mágicos de Alejandro y Cristina siempre ayudaban a darle una mejor forma ;)

/ Si pudieras dar un consejo a alguien que está empezando ahora a redactar su plan, ¿cuál sería?

Que se vean un poco desde fuera, que sean críticos y muy objetivos con su negocio. Aunque el plan lo hacemos de forma individual, es bueno tomar nota de lo que tanto monitores como compañeros dicen sobre nuestro proyecto, no tomarlo como una crítica vacía, sino como una información muy valiosa que siempre nos va a ayudar a mejorar, porque en muchas ocasiones, estamos tan metidos en nuestro proyecto y nuestra idea, que no vemos que podemos estar dejando cosas en el camino que podrían enriquecerlo. Y si llegado el momento, ese plan de negocio, pasa a la acción, no intentar abarcarlo todo, es imposible saber de todo y bien. Es mejor buscar profesionales que nos transmitan confianza y con los que nos sintamos en sintonía, para afrontar esas partes que debemos delegar de una manera mucho más favorable y poder trabajar juntos y no convertirlo en "enfrentamiento".



/ Adrián Gómez

/ Mined Miniatures

/ Ubicación y contexto

Población rural en Cáceres

/ Motivación para emprender

Independencia económica y poder sentirse realizado con tu trabajo. Mejora de los procesos de producción y posibilidad de I+D.

/ Etapa actual del proceso emprendedor

Primera etapa, un año de actividad.

/ Obstáculos del proceso emprendedor y resolución

Falta de liquidez económica: préstamos personales y optimización de los presupuestos. Desconocimiento del sector: formación y pasar a la acción una vez estudiado el sector. Falta de redes empresariales similares cercanas: internet y grupos online.

/ Logros o aprendizajes más importantes

Gestión de los tiempos, aprender a compatibilizar la vida empresarial con la vida familiar.

Métricas: marcar metas claras y medir objetivos (a mediano corto plazo) mediante datos reales y no percepciones subjetivas. (metodología OKR).

Gestión de éxito temprano y la necesidad de aumentar la inversión en maquinaria antes del momento previsto.

/ Cuestiones específicas

• **Cuando llegaste al ciclo del plan de negocio, ¿cómo te sentías? ¿Tenías claro tu proyecto o todavía estaba muy en el aire?** Tenía claro mi proyecto, pero mediante el estudio de la parte económica lo descarté y realicé con los conocimientos obtenidos en el que me encuentro ahora.

• **Cuando terminaste tu plan de negocio... ¿cuánto tiempo pasó hasta que cambiaste la primera cosa que habías escrito?** No cambien nada del plan de negocio, lo puse en acción para ver qué cosas cambiaban en la práctica real.

• **¿Qué parte del plan de negocio te resultó más fácil de completar?** La económica.

/ Si pudieras dar un consejo a alguien que está empezando ahora a redactar su plan, ¿cuál sería?

¡Atrévete! ¡Vale más una acción que mil palabras! Si realmente eres un emprendedor o emprendedora, el 100% de las veces merece la pena, independientemente del resultado. Y se realista con el plan económico, no sacrifiques tu vida personal en el proceso.