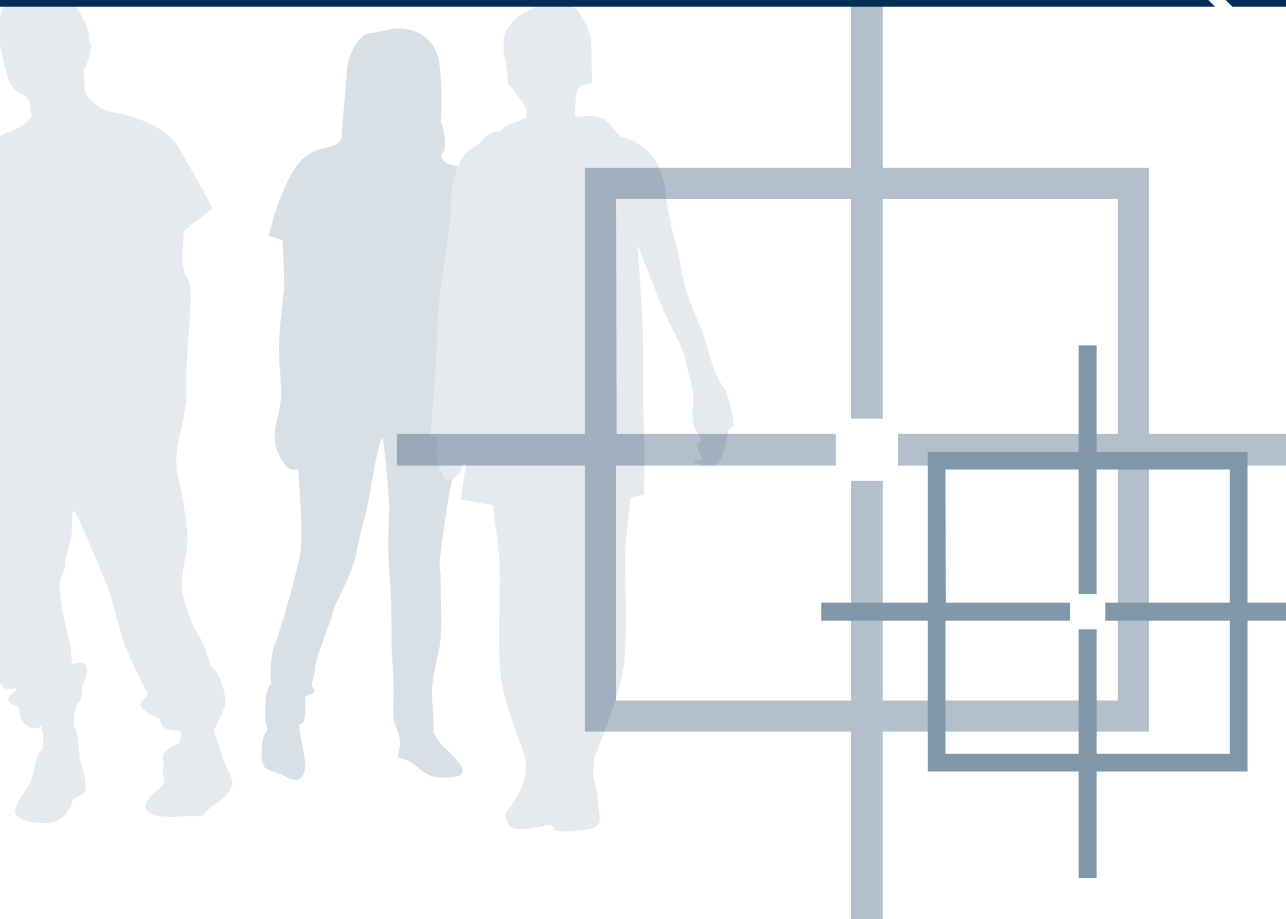


GUIA

PRÁCTICA PARA LA BÚSQUEDA DE EMPLEO



CREA TU PUESTO DE TRABAJO



5.1 EL AUTOEMPLEO

Razones para autoemplearte

El autoempleo es **otra vía para acceder al mercado laboral** que debes tener en cuenta, especialmente si cuentas con una buena experiencia en tu sector y eres experto en tu profesión. Se trata de la mejor forma de trabajar con total autonomía y sin depender de nadie. Además, el potencial de ingresos económicos siempre es mayor que trabajando por cuenta ajena.

5.2 LA PERSONA EMPRENDEDORA

¿Eres emprendedor?

Eres una persona emprendedora si **te conoces** muy bien a ti mismo y sabes tus puntos fuertes y limitaciones, si consigues **transmitir tus ideas** a otras personas, si sabes **aprender** y sacar conclusiones de tus errores y aciertos, si te gusta **planificar** en lugar de improvisar, si tienes una alta motivación por tu trabajo y el **esfuerzo** te estimula, y si sueles **conseguir** lo que te propones.

Quizás tú solo no reúnas todas estas cualidades, pero si sois dos o más las personas motivadas por emprender un proyecto empresarial, muy probablemente contaréis con ellas.

5.3 LA IDEA

¿Cómo surge la idea de un negocio?

Las ideas de negocio nacen de otra cualidad de la persona emprendedora, su **capacidad de observación**. Si eres observador y además conoces bien el sector en el que trabajas o para el que estás capacitado, te resultará más sencillo encontrar oportunidades de negocio. Estas oportunidades se basan en **carencias o ausencias** de productos y/o servicios en un ámbito geográfico y económico concreto. Esta capacidad también te permitirá detectar **cambios en las pautas sociales, nuevas**

normativas e innovaciones tecnológicas, que permiten u obligan a consumir nuevos productos o servicios, o a adquirirlos de distinta forma.

La idea de negocio es imprescindible para que la empresa pueda tener lugar, salvo que desees poner en marcha una **franquicia**. Cuando contratas una franquicia cuentas con el respaldo de una marca ya establecida, con todo lo que eso supone (conocimiento sobre las operaciones de la empresa, selección de personal, asesoría para montar el local, acceso a proveedores, etc.).

Sin embargo, debes tener en cuenta que habitualmente es preciso realizar una fuerte inversión económica (hay que pagar un canon de entrada, que en algunos casos es muy elevado, también hay que pagar royalties de venta, por lo que a igual facturación obtienes un menor beneficio, etc.). Además, debes seguir detalladamente las directrices de la franquicia, lo cual te resta creatividad y libertad de acción y decisión.

5.4 EL PLAN DE EMPRESA

¿Qué es?

Es un **documento de trabajo** en el que expones cómo una idea de negocio puede llegar a ser real. Su nivel de concreción dependerá en función de la actividad a desarrollar, de su dimensión y de la inversión económica. Cualquier proyecto empresarial, ya sea complejo o sencillo, necesitará la elaboración del Plan de Empresa.

¿Por qué es necesario?

El Plan de Empresa te va a permitir una **mejor definición de tu proyecto**, ayudándote a analizar todos los aspectos que has de tener en cuenta y a comprobar su viabilidad técnica, económica y financiera.

Además, tener elaborado un buen Plan de Empresa puede ser importante para recibir apoyo y colaboración por parte de posibles futuros socios o socias, entidades financieras y administraciones públicas que deseen participar o colaborar con tu

proyecto empresarial.

¿Cómo se elabora?

El Plan de Empresa es una “carta de presentación” de tu Proyecto. Debe ser un documento **claro, estructurado y completo** y has de ser cuidadoso con su redacción y formato. El esquema a seguir será el siguiente:

1. Introducción.

Se trata de un resumen breve de tu idea de negocio, debiendo incluir su origen y los datos de los promotores que participáis.

2. Actividad de la empresa.

Deberás realizar una descripción amplia y concreta del **servicio** que vas a proporcionar a tus clientes o del **producto** que vas a fabricar o vender. Es necesario que hagas referencia a las carencias y necesidades que cubres con tu empresa y qué aspectos te diferencian de la competencia, si la hubiera. También es conveniente que hagas referencia, si existe, al marco jurídico que regula la actividad empresarial que vas a llevar a cabo.

3. El mercado.

En este apartado tendrás que explicar cómo es el mercado donde va a estar inmerso tu producto o servicio, ya que de él dependerá el verdadero valor de lo que ofreces. Por tanto, debes tener en cuenta su dimensión, tipo de población a la que te diriges, localización geográfica, posible evolución, potencialidades, etc. Para analizar este aspecto es necesario que tengas en cuenta tres elementos básicos: clientes, proveedores y competencia.

Además, en este apartado puedes exponer y describir la localización de tu empresa, infraestructuras y comunicaciones.

4. El plan de marketing.

En este punto debes pormenorizar cómo vas a dar a conocer y a hacer llegar tu servicio o producto a tus potenciales clientes (la **Publicidad** y la **Distribución**) así como el precio que vas a poner. Para esto último, has de tener en cuenta la presentación del producto/servicio, acciones de promoción, garantías, servicio post-venta, etc.

La producción. Además, si tu empresa se va a dedicar a la fabricación de productos tendrás que indicar cómo se desarrollan los procedimientos de fabricación, qué maquinaria vas a utilizar, cómo será el aprovisionamiento de la materia prima necesaria, cómo gestionarás tus stocks, etc. También habrá que determinar si vas a establecer sistemas de calidad y en qué consistirán, etc.

En empresas de **servicios**, para compensar la falta de actividad estrictamente productiva, deberás explicar más detalladamente el apartado relativo a la actividad de la empresa.

5. Los recursos humanos.

Aquí deberás indicar cuántos **puestos de trabajo** serán necesarios en tu empresa para poner en práctica todo lo que has explicado hasta el momento. Expón también su denominación, funciones, tareas y responsabilidades. También debes diseñar los perfiles personales y profesionales necesarios para cubrir esos puestos y prever los métodos para realizar la **selección** y las fórmulas para realizar la **contratación**. Traduce todo en costes salariales.

Será necesario, además, realizar una **previsión de crecimiento de empleo** a medio-largo plazo, sobre todo, si tu empresa sólo va a tener un trabajador (que serás tú).

Este apartado posee una gran importancia a la hora acceder a ayudas y subvenciones públicas.

6. Plan Económico-Financiero.

En este apartado has de explicar cómo vas a poner en marcha y desarrollar tu proyecto desde un punto de vista económico. Deberás hacer un cálculo de la **inversión** necesaria para iniciar la actividad de tu empresa, y decir cuáles serán tus fuentes de **financiación**. También habrá que justificar la **viabilidad del proyecto**

Inversión y Financiación

INVERSIÓN	EUROS	FINANCIACIÓN	EUROS
Adecuación del local		Recursos propios	
Mobiliario y decoración			
Equipamiento			
Equipos informáticos			
Stock inicial		Recursos externos	
Gastos de constitución			
Fianzas			
Fondo de maniobra			
Etc...			

Estimación de resultados

	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO
Ventas			
Coste de las ventas			
Margen bruto			
Gastos de explotación:			
Alquiler			
Suministros			
Gastos comerciales			
Gastos por servicios externos			
Costes de personal			
Seguridad Social			
Otros gastos			
Amortizaciones			
Total gastos			

7. Aspectos formales.

Para comenzar tu proyecto empresarial tendrás que realizar varios trámites jurídicos y/o administrativos. En el Plan de Empresa tendrás que referirte a ellos para dejar claro que los tienes previstos y que tienes en cuenta la normativa vigente.

8. Análisis DAFO.

Se trata de las iniciales de cuatro aspectos que podemos tener en cuenta antes de poner en marcha cualquier proyecto: Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades. Ante éstos, cruzaremos dos factores o variables: positivos/negativos e internos/externos.

Ten en cuenta que realizar este análisis no es indispensable para cualquier Plan de Empresa, pero es interesante llevarlo a cabo por su carácter informativo y clarificador. Por ello, te sugerimos que lo incluyas en tu proyecto, aunque éste sea sencillo.

Te mostramos seguidamente un pequeño ejemplo de un análisis DAFO:

	Positivo	Negativo
Factores internos	Fortalezas -Suficiente financiación con recursos propios -Costes reducidos del servicio o producto ofrecido	Debilidades - Escasa experiencia del promotor en el área comercial - Cartera de clientes insuficiente y pocos contactos en la zona.
Factores externos	Oportunidades -Primera empresa del sector en la localidad -Nuevo marco legislativo de obligatorio cumplimiento	Amenazas - Alto precio de los alquileres de locales - Bajo poder adquisitivo del potencial cliente

5.5 FORMAS JURÍDICAS

¿Qué forma jurídica se ajusta más a tus intereses?

Uno de los principales aspectos formales de tu proyecto empresarial será la elección de la forma jurídica. Así, deberás decidir en primer lugar si ejercerás de empresario como persona física, o si crearás una persona jurídica para este fin. Dentro de estas dos modalidades, podrás elegir entre varias opciones.

A continuación te mostramos un cuadro donde resumimos las formas jurídicas

TIPOS	Nº DE SOCIOS	RESPONSABILIDAD FRENTE A TERCEROS	FORMALIDADES CONSTITUCIÓN	CAPITAL MÍNIMO	FISCALIDAD
Empresario individual (Autónomo)	El titular	Ilimitada	Ninguna (es voluntario el Registro Mercantil)	El necesario para los primeros gastos	I.R.P.F.
Sociedad Civil	Mínimo 2	Ilimitada	Contrato público o privado de constitución. Escritura pública (si hay bienes inmuebles o derechos reales)	El necesario para los primeros gastos	I.R.P.F.
Comunidad de Bienes (C.B.)	Mínimo 2	Ilimitada	Ninguna (si hay bienes inmuebles o derechos reales, necesita escritura pública)	El necesario para los primeros gastos	I.R.P.F.
Sociedad Anónima (S.A.)	Mínimo 1	Limitada a la aportación de capital social	Escritura pública y estatutos Inscripción Registro Mercantil Liquidar AJD/ITP	60.000 €	Impuesto de Sociedades
Sociedad Limitada (S.L.)	Mínimo 1	Limitada a la aportación de capital social	Escritura pública y estatutos Inscripción Registro Mercantil Liquidar AJD/ITP Ahorro de costes y tiempo si se constituye la sociedad de forma telemática mediante el sistema CIRCE. Escritura pública Solicitud de calificación como S.A.L. Inscripción Registro de Sociedades Laborales de la C.M. Inscripción Registro Mercantil Liquidar AJD/ITP	3.000 €	Impuesto de Sociedades
Sociedad Limitada Nueva Empresa (S.L.N.E.)	Mínimo 1 Máximo 5	Limitada a la aportación de capital social		Mín. 3.012 € Máx. 120.202 €	Impuesto de Sociedades
Sociedad Anónima Laboral (S.A.L.)	Mínimo 3	Limitada a la aportación de capital social		60.000 €. Ningún socio puede tener más de un tercio del capital	Impuesto de Sociedades

Para elegir la forma jurídica más adecuada para tu empresa debes tener en cuenta una serie de factores:

- El tipo de actividad de la empresa
- El número de promotores
- La responsabilidad que los promotores estáis dispuestos a asumir ante terceros
- Los costes fiscales de la empresa
- La inversión inicial del proyecto

5.6 TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA

¿Por dónde debes empezar?

Deberás realizar una serie de trámites. Recuerda que éstos variarán según la forma jurídica por la que hayas optado. Es recomendable, sobre todo en el caso de constituir una sociedad, acudir a las Ventanillas Únicas Empresariales de las Cámaras de Comercio. También puedes asesorarte a través de su página Web.

www.ventanillaempresarial.org

C/ Magdalena, 39. - 28901 Getafe

Tf. 916831271 // 916835295 - Fax: 916959053

getafe@ventanillaempresarial.org

C/ Ribera del Loira, 56-58- 28042 Madrid

Tf. 915383805 - Fax: 915383776

madrid@ventanillaempresarial.org

5.7 AYUDAS Y SUBVENCIONES

¿Existen ayudas o subvenciones para montar tu empresa?

Las diferentes administraciones, fundamentalmente la estatal y la autonómica, destinan partidas presupuestarias dirigidas a apoyar las iniciativas de personas emprendedoras, ya que contribuyen a generar empleo y al desarrollo económico. Por ello, es necesario que te informes sobre qué ayudas existen y si cumples con los requisitos necesarios para obtenerlas.

Ten en cuenta que una ayuda o subvención no es un recurso seguro para financiar la inversión inicial de tu proyecto ya que es posible que no te la concedan, o que su pago se retrase. Lógicamente en caso de recibirlas, siempre supondrá una mejora de la liquidez económica de tu empresa.

Cada ayuda o subvención tendrá unas bases de convocatoria publicadas, en las que encontraremos los requisitos y plazos para pedirla, así como la documentación a presentar. Siempre te van a pedir información sobre tu Plan de Empresa.

En ocasiones se convocan ayudas para distintos colectivos, siendo normalmente los más favorecidos los jóvenes y las mujeres. También se pueden convocar ayudas para empresas de distintas formas jurídicas, sobre todo para autónomos, sociedades laborales y cooperativas.

Las ayudas pueden ser de varios tipos:

- Subvenciones financieras, que bonifican el tipo de interés o mejoran las condiciones de los préstamos bancarios.
- Subvenciones a fondo perdido para alguna de las inversiones realizadas.
- Apoyo técnico en la planificación y ejecución del proyecto.