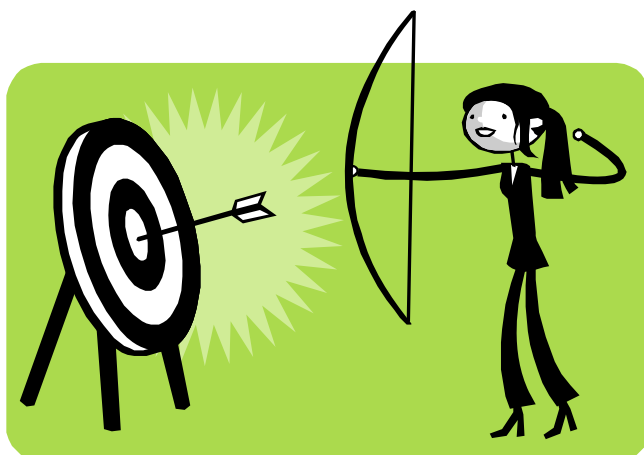


MÓDULO DE MOTIVACIÓN E INFORMACIÓN PARA EMPREENDEDORES



FINANCIADO

COFINANCIADO

ÍNDICE GENERAL

PRESENTACIÓN	2
1. OBJETIVOS GENERALES	3
2. METODOLOGÍA	4
3. CONTENIDOS	5
3.1. ¿Quieres convertirte en empresario?	5
3.2. Ventajas de ser empresario	5
3.3. Requisitos para ser empresario	6
3.4. Perfil del emprendedor	7
3.5. La idea de negocio	9
3.6. Recursos financieros.....	10
3.7. Plan de empresa	12
3.8. Formas jurídicas de constitución	14
3.9. Empresas con éxito.....	16
3.10. Organismos que ofrecen ayudas a emprendedores	20
4. FUENTES DE INFORMACIÓN.....	26
5. BIBLIOGRAFÍA.....	28
6. ANEXOS:.....	29
6.1. Caso práctico: Elaboración de un Plan de empresa	29
6.2. Transparencias de apoyo a la impartición.....	30

PRESENTACIÓN

El presente módulo pretende ser un instrumento de apoyo para aquellos técnicos encargados de la orientación laboral dentro de los programas de Escuelas Taller, Casas de Oficio y Talleres de Empleo.

Este módulo básico pretende completar la formación que reciben los alumnos en autoempleo y tiene la finalidad de despertar en ellos el interés por la iniciativa empresarial.

No se trata de un documento hermético sino flexible, de forma que el docente adapte sus contenidos a las necesidades y perfiles de sus alumnos.

1. OBJETIVOS GENERALES

- Ofrecer una alternativa al empleo por cuenta ajena.
- Proporcionar información sobre el Autoempleo como vía de acceso al mercado laboral.
- Propiciar entre los alumnos la autorreflexión sobre las cualidades básicas del emprendedor.
- Dar a conocer la utilidad del Plan de Empresa como instrumento básico para la puesta en marcha del proyecto empresarial, así como proporcionar los conocimientos básicos para su elaboración.
- Dar a conocer las formas de constitución de una empresa.
- Informar sobre organismos a los que podemos acudir si decidimos crear una empresa.

2. METODOLOGÍA

Para la impartición de este módulo hemos elaborado una serie de transparencias que pretendemos sean un instrumento útil para el orientador.

Creemos que es un material más ameno y visual que los manuales de autoempleo tradicionales. De esta forma el técnico encargado de su impartición puede captar más fácilmente la atención de los alumnos, más aún si pensamos que en la mayoría de los casos no se trata de personas motivadas por buscar una salida laboral creando su propio puesto de trabajo.

Hemos incluido unos contenidos que complementan estas transparencias, así como una propuesta a los alumnos de elaboración de un plan de empresa básico, con el que pretendemos afiancen y comprendan mejor los contenidos teóricos.

3. CONTENIDOS

3.1. ¿QUIERES CONVERTIRTE EN EMPRESARIO? (transparencia 1)

Objetivo: el objetivo de esta transparencia es que el alumno se plantee la posibilidad de trabajar por cuenta propia, ya que en muy raras ocasiones las personas que buscan un trabajo piensan en esta posible salida laboral.

Cuando buscamos un empleo, casi siempre pensamos en que alguien nos contrate. No nos paramos a pensar que de la iniciativa propia puede surgir una ocupación, que incluso sea generadora de empleo para otros. En esto consiste el autoempleo.

Las motivaciones que llevan a plantearte el autoempleo pueden ser varias: la necesidad de garantizar tu propio puesto de trabajo, el deseo de ser tu propio jefe, de realizar tus ideas, tu afán emprendedor, regular tu tiempo, la dificultad de acceder a otro puesto de trabajo.....

Sea cual sea la razón, lo importante es que existe la posibilidad de crearnos nuestro propio puesto de trabajo, de controlar únicamente nosotros nuestra vida laboral y por tanto nuestro dinero y esta es una reflexión que todos deberíamos hacer.

3.2. VENTAJAS DE SER EMPRESARIO (transparencia 2)

Objetivo: a través de esta transparencia queremos que el alumno reflexione sobre las ventajas de trabajar por cuenta propia.

El hecho de convertirse en empresario tiene una serie de ventajas que queremos destacar:

- Trabajar para uno mismo, convertirte en tu propio jefe.
- Independencia. No más entrevistas de trabajo, mandar currículums...
- El entorno de trabajo es elegido por el propio emprendedor, por tanto a su gusto.
- Estabilidad y flexibilidad laboral. Se tiene seguridad en el puesto de trabajo, no tienes que estar pendiente de que te renueven el contrato. La flexibilidad es debida a que tú eliges el horario, las vacaciones ...
- Posibilidad de mayores ingresos económicos que con un contrato por cuenta ajena.
- Es un reto personal, el autoempleo es una manera de demostrarnos a nosotros mismos a dónde somos capaces de llegar.

3.3. REQUISITOS PARA SER EMPRESARIO (transparencia 3)

Objetivo: en esta transparencia queremos reflejar qué debe tener cualquier persona que quiere crear una empresa.

A grandes rasgos podemos decir que para ser emprendedor necesitamos tres requisitos:

- Perfil de emprendedor.
- Una idea de negocio.
- Recursos financieros.

3.4. PERFIL DEL EMPRENDEDOR (transparencia 4)

Objetivo: es muy importante antes de lanzarse a una aventura empresarial intentar evaluar las capacidades y las aptitudes personales del futuro empresario.

No hay que pensar que para ser emprendedor hay que ser excepcional pero sí hay una serie de cualidades que debería reunir todo empresario:

CARACTERÍSTICAS PERSONALES

- Entusiasmo con la idea de negocio: motivación por que salga bien tu proyecto.
- Confianza en uno mismo: es un elemento indispensable para enfrentarse a los retos de la empresa, pues aporta un sentimiento de seguridad interior esencial para alcanzar el éxito. Para ello hay que percibirse de forma positiva, apostar por las propias aptitudes y capacidades y confiar en los propios recursos y posibilidades. Eso implica afrontar con ánimo las épocas menos buenas y tener claro en todo momento que nada se consigue en un día ni dos.
- Gran sentido de la responsabilidad. Tienes que estar siempre al pie del cañón, no puedes descuidar en ningún momento tu empresa.
- Capacidad de trabajo. Como se suele decir se trabaja mucho más que cuando lo haces para otro, aunque también es verdad que es mucho más gratificante.
- Ser capaz de asumir riesgos controlados. Hay que ser realista y reconocer que ningún proyecto empresarial genera beneficios desde el primer momento. Además existe incertidumbre sobre las ventas que tendrás, si gustará desde el principio...

- Experiencia laboral. No es imprescindible pero sí conveniente, sobre todo si tu empresa está dentro del sector en el que has trabajado.

HABILIDADES SOCIALES

- Trabajo en equipo. saber coordinarse y entenderse todos los trabajadores de la empresa hace que la empresa sea mucho más productiva.
- Capacidad de relación con el entorno: el emprendedor va a estar sometido constantemente a numerosas fluctuaciones y situaciones inestables y tiene que ser capaz de amoldarse a ellas para mantener su empresa.
- Sensibilidad ante las necesidades de otros. Es una buena forma de detectar oportunidades de negocio a la vez que sientes estar ayudando a otras personas.

En definitiva, podemos afirmar que la decisión de emprender una actividad por cuenta propia, debe ser pausada, razonada, y fundamentada en la mayor cantidad posible de información, pues se va a asumir un riesgo importante, pero ni mucho menos imposible.

Las personas con espíritu emprendedor están dotadas de espíritu innovador, tienen la voluntad de ensayar nuevas experiencias o hacer las cosas de manera diferente, simplemente por la existencia de posibilidades de cambio. Emprender supone desarrollar capacidades para llevar a cabo cambios, experimentar con ideas propias y ajenas y reaccionar con intuición, apertura y flexibilidad.

3.5. LA IDEA DE NEGOCIO (transparencia 5)

Objetivo: conocer de dónde puede surgir la idea de negocio, ya que puede ser un proceso natural o puede ser buscada porque el objetivo sea sólo convertirte en empresario.

Tener una buena idea es fundamental a la hora de emprender un negocio, por lo que vale la pena dedicar tiempo para encontrar una lo suficientemente buena y original como para iniciar la aventura. No hay que descartar ninguna, por disparatada que parezca, sino que hay que encontrar la forma de explotarla de la manera más sensata y rentable.

En ocasiones esta idea de negocio surgirá como consecuencia lógica de la propia experiencia laboral o personal del emprendedor, debido a su contacto diario con personas y empresas de un determinado sector.

Otras veces, la idea es buscada expresamente por el propio emprendedor que, en base a la observación, detecta un nicho de mercado en el que operar. A este tipo de emprendedor muchas veces le da igual qué tipo de empresa crear, lo que de verdad quiere es tener su propia empresa y que tenga éxito.

En este caso la idea de negocio *puede venir determinada por:*

- Nuevos inventos o tecnologías
- Aficiones, intereses o conocimientos del emprendedor. Tiene la ventaja de que trabajar en algo que te gusta es más gratificante.
- Deficiencias de empresas. Detectar lo que otras empresas hacen mal y ver cómo se podría hacer mejor.
- Observación de una ausencia. Es conveniente analizar las necesidades existentes por nuevas promociones urbanísticas que

generan demanda de comercios y servicios en esa zona, nuevos yacimientos de empleo que reflejan una demanda no cubierta...

- Nuevas tendencias o cambios sociales. La incorporación de la mujer al mercado laboral genera mayor demanda de guarderías, trabajo doméstico....

A continuación debemos plantearnos las siguientes preguntas:

- ¿En qué productos y/o servicios se concreta la idea?
- ¿Qué procesos serán los que permitan suministrar los productos y/o prestar los servicios de manera sistemática con la calidad requerida?
- ¿Quiénes son los clientes potenciales de mis productos y/o servicios?
- ¿Qué aportan mis productos y/o servicios a mis clientes?
- ¿Qué recursos materiales, económicos, tecnológicos o personales hacen falta para realizar este negocio?
- ¿Cómo llegarán los productos y/o servicios a la mano del cliente?

Por último podemos decir que si bien es importante la elección de la idea sobre la que basar el proyecto empresarial, no lo es menos el estar convencido de que puede ser un éxito.

3.6. RECURSOS FINANCIEROS (transparencia 6)

Objetivo: Transmitir al alumno que no sólo las personas que ya cuentan con el capital necesario para crear una empresa son las que emprenden negocios. De ser así, la mayoría de las empresas no habrían nacido nunca.

Tipos de recursos financieros:

RECURSOS PROPIOS

Los socios promotores de la idea ponen el dinero para crear la empresa (el total o una parte del capital necesario).

RECURSOS AJENOS

- **Banca privada:**

El abanico de posibilidades es amplio pero, por lo general, la opción de recurrir al crédito de una entidad financiera suele ser la opción más habitual, por lo que conviene conocer los productos más frecuentes que ofrecen este tipo de empresas.

- Préstamo

Operación mediante la cual la entidad financiera entrega dinero con la obligación por parte del prestatario de devolver el principal más los intereses correspondientes y gastos derivados de la operación, de acuerdo con las cláusulas del contrato.

- Cuenta de crédito

Operación por la que la entidad financiera pone a disposición del cliente fondos hasta un límite y por un plazo determinado, comprometiéndose éste a entregar las cantidades solicitadas, en una o varias veces, hasta el límite concedido.

- Leasing

Operación de arrendamiento de bienes de inversión (maquinaria, vehículos...), con opción final de compra.

- **Banca pública:**

La administración, a través del Instituto de Crédito Oficial (ICO), y el Banco Europeo de inversiones (BEI), ha puesto en marcha una serie de medidas de apoyo financiero a las pymes, consistentes en líneas de préstamo preferente y tipos de interés más bajos que los de la banca privada.

SUBVENCIONES:

Existen numerosos organismos públicos que dan ayudas para crear empresas. En ningún caso esta financiación es suficiente para iniciar una aventura empresarial, pero siempre es positivo este tipo de ayuda.

3.7. PLAN DE EMPRESA (transparencia 7)

Objetivo: con esta transparencia pretendemos que el alumno sepa qué es un Plan de Empresa y sus características, a la vez que se le intenta concienciar de la importancia de elaborar este Plan. Aunque sea a un nivel muy básico, y la dimensión del negocio sea pequeña, éste nos hará reflexionar sobre muchos aspectos importantes en los que no habíamos pensado e incluso nos hará ver si nuestra empresa es o no viable de una manera sencilla.

Además nos servirá de tarjeta de presentación imprescindible a la hora de pedir un préstamo bancario o solicitar una subvención.

El Plan de Empresa es el documento en el que se va reflejar el contenido del proyecto empresarial que se pretende poner en marcha, y comprenderá desde la definición de la idea a desarrollar hasta la forma concreta de llevarla a la práctica.

La realización del Plan de Empresa exige recopilar información que en muchos casos será difícil de obtener. No obstante, cuanta más y mejor sea la información que se obtenga, mayor será la definición del proyecto y mayores las posibilidades de éxito de la empresa.

ESQUEMA DE UN PLAN DE EMPRESA:

- **Descripción de la empresa**

Explicamos quién va a crear esa empresa (promotores), con qué dinero propio contamos y cuánto tenemos que pedir prestado, dónde va a estar localizada, descripción del producto o servicio que vamos a ofrecer, reflejar quiénes van a ser nuestros clientes, así como una estimación de los ingresos y gastos que vamos a tener.

- **Descripción del producto o servicio**

Descripción detallada del producto o servicio que vamos a ofrecer, explicación de a qué tipo de personas va dirigido, comparación de nuestro producto con el que ofrecen otras empresas similares...

- **Estudio de mercado**

Ver los posibles compradores de tu producto o servicio, si serán de una zona concreta o quiere tener clientes de un área geográfica más grande, estudio de los productos similares de otras empresas que puedan competir con la tuya

- **Plan comercial y de marketing**

Presentación de tu producto o servicio, determinación del precio de venta, acciones de publicidad para darte a conocer, previsión de tus ventas.

- **Plan de compras o de producción.**
Explicación de qué proveedores de mercancía vas a tener, y en caso de fabricar algún producto describir detalladamente cómo se va a llevar a cabo, qué instalaciones y maquinaria vas a necesitar, con qué frecuencia vas a comprar a los proveedores...
- **Organización y recursos humanos.**
Descripción de los puestos de trabajo, cómo se va a seleccionar a los empleados, qué tipo de contrato van a tener...
- **Estudio económico-financiero: la financiación.**
Estudio de las necesidades económicas del proyecto: aportaciones personales de los socios (recursos propios), financiación ajena (préstamos bancarios) y subvenciones.
- **Estructura legal.**
Tenemos que elegir la forma jurídica que tendrá nuestra empresa, ver qué trámites administrativos son necesarios para constituir la, conocer nuestras obligaciones contables, fiscales, laborales, etc.

3.8. FORMAS JURIDICAS DE CONSTITUCIÓN (transparencias 8, 9 y 10)

De los distintos tipos de sociedades queremos destacar dos formas jurídicas de constitución: el empresario individual (autónomo) y la sociedad cooperativa.

Hemos destacado estas dos formas de ser empresario por la sencillez de trámites y el capital mínimo necesario para constituirse.

EL EMPRESARIO INDIVIDUAL:

Se trata de una persona física que realiza en nombre propio o por medio de una empresa una actividad comercial, industrial o profesional. El propietario tiene el control total sobre su empresa, dirige personalmente su gestión y responde de las deudas contraídas frente a terceros con todos sus bienes.

Tributa por los beneficios obtenidos a través del Impuesto sobre la renta de las personas físicas y están sujetos al Impuesto sobre el valor añadido.

Para el ejercicio de algunas profesiones se requiere poseer un **carné profesional**, que faculta a sus titulares para la actividad correspondiente. Para la obtención del mismo, además de reunir unos requisitos exigidos en la reglamentación que corresponda hay que superar un examen sobre las materias establecidas para cada especialidad.

LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS:

Son asociaciones de personas físicas o jurídicas que teniendo intereses o necesidades socio-económicas comunes, desarrollan una actividad empresarial, imputándose los resultados económicos a los socios una vez atendidos los fondos comunitarios. Se presentan como una sociedad de marcado carácter social cuyo objeto es facilitar a los socios determinados bienes o servicios a precio mínimo posible o retribuir sus prestaciones al máximo posible. Los socios no responden personalmente de las deudas de la sociedad, tributan a través del Impuesto sobre Sociedades y tienen un régimen fiscal especial.

3.9. EMPRESAS CON ÉXITO

Una vez hemos visto los pasos a seguir y todo el trabajo que supone, poner en marcha un negocio no es un camino de rosas y, de hecho, buena parte de las empresas de nueva creación desaparecen a los pocos años.

Otras, sin embargo, no sólo sobreviven, sino que llegan a conocer el éxito. ¿Cuál es su secreto? Sin duda, una combinación de factores. Pero aun así es posible encontrar en todas ellas algunos rasgos comunes.

Tomando como referencia una muestra de las empresas creadas en 1998 que seguían en activo cuatro años después, el Consejo Superior de Cámaras de Comercio ha estudiado cómo eran al nacer las empresas jóvenes que hoy están más consolidadas. Es decir, las que no se limitan a sobrevivir.

PERFIL DE LAS EMPRESAS JÓVENES EN ESPAÑA

Antes de analizar los factores que explican su mayor o menor éxito, el estudio describe el perfil de las empresas estudiadas. Éstos son sus rasgos principales:

- Tienen 2,5 socios de promedio. El 66% de los socios fundadores son hombres, por sólo un 34% de mujeres.
- La edad media de los socios es de 36 años.
- El 80% de los fundadores tienen estudios secundarios o superiores, pero el 32,6% de las empresas nace sin que ninguno de los socios cuente con experiencia previa en gestión empresarial o en creación de empresas.
- El 78% se dedica al sector de servicios y el 22%, a industria y construcción.
- Un 60% empieza sin ningún trabajador asalariado.

- Los emprendedores dedican una media de 5 meses a planificar la empresa.
- La inversión inicial media es de 36.000 euros.
- De la inversión inicial total, el 60,6% se financia con recursos propios; un 38,7%, con recursos ajenos y sólo un 0,7%, con ayudas públicas.

EL RETRATO ROBOT DEL ÉXITO

Las conclusiones del estudio muestran que las empresas más consolidadas en la actualidad presentaban ciertas características comunes al nacer. Éste es el retrato robot del éxito empresarial:

- Las empresas más sólidas nacen con un mayor tamaño.
- Las empresas más consolidadas en la actualidad nacieron con más socios, más asalariados y más inversión inicial que las menos sólidas.
- Tienen un socio mayoritario.
- Es importante que haya varios socios fundadores, pero también que uno de ellos sea el propietario mayoritario. Al parecer, la “unidad de mando” facilita la capacidad de decisión de la empresa.
- Cuentan con más participación de mujeres como socias.
- Aunque las mujeres emprenden mucho menos que los hombres, suelen tener más éxito que ellos.
- Los socios tienen una mayor motivación.
- En primer lugar, el estudio muestra que los emprendedores que tienen como primera motivación mejorar su situación económica son los que tienen más éxito.
- En cambio, entre las empresas menos consolidadas abundan más los emprendedores que tenían como principal motivación salir del paro. Según los autores, esto puede deberse a que las

personas que crean una empresa dejando un trabajo y unos ingresos fijos estudian más atentamente la viabilidad del proyecto que los que parten de una situación de desempleo. En segundo lugar, el informe también muestra que los emprendedores de éxito dedican desde el principio más horas a la empresa. Como media, nueve al día.

- Los socios son más jóvenes y tienen más formación y experiencia en gestión empresarial.
- El empuje y la fuerza de la juventud parecen pesar más que la experiencia.
- En efecto, las empresas de consolidación alta tenían al frente a emprendedores más jóvenes (33,2 años de media) en el momento de su creación que las empresas de consolidación media y baja (más de 35 años).
- Respecto a los niveles de formación, no se aprecian grandes diferencias entre los que habían cursado estudios primarios, secundarios o superiores.
- Sí se percibe, en cambio, que en las empresas con más éxito abundan más los emprendedores que tenían o formación específica en gestión y administración de empresas o experiencia profesional en este campo.
- Usan más recursos ajenos y subvenciones públicas para financiarse. el porcentaje de inversión inicial financiada con ayudas públicas es mínimo en todas las empresas estudiadas, pero es claramente superior en las más consolidadas. Lo mismo ocurre con los recursos ajenos. En cambio, cuanto mayor es el porcentaje de inversión financiado con recursos propios, menor es la consolidación de la empresa.
- Dan más importancia a la innovación y a los recursos humanos como factores estratégicos.

- Las estrategias basadas en la calidad y el servicio son las más valoradas en todos los casos, pero las empresas más sólidas conceden más importancia que las demás a otros dos factores: innovación y recursos humanos. Las empresas menos consolidadas, en cambio, son las que conceden más importancia a una estrategia de precios bajos.
- Se localizan en núcleos de población de mayor tamaño.
- Las empresas de más éxito se ubican preferentemente en localidades de más de 50.000 habitantes.

CONCLUSIÓN:

Según el estudio, por tanto, estadísticamente tienen más probabilidades de éxito los equipos de emprendedores con:

- Varios socios, uno de ellos mayoritario.
- Presencia de mujeres.
- Una media de edad joven.
- Formación específica en gestión de empresas.

FUENTES:

Estudio *Factores para consolidar una empresa*, del Consejo Superior de Cámaras de Comercio.

3.10.ORGANISMOS QUE OFRECEN AYUDAS A EMPRENDEDORES (transparencias 11 y 12)

Objetivo: Informar de los organismos más representativos e importantes que existen en la Comunidad de Madrid que ofrecen servicios de ayuda a emprendedores.

Algunos organismos ofrecen ayudas en forma de subvenciones, préstamos o programas de formación, que favorecen la creación de nuevas empresas. Hay que tener en cuenta que nadie da algo a cambio de nada, por lo que normalmente toda subvención conlleva alguna contrapartida o compromiso.

Pero no obstante, siempre puede ser útil conocer las ayudas que pueden concedernos a la hora de montar nuestro propio negocio por lo que destacamos a continuación algunos de los organismos que ofrecen mayor número de servicios a los futuros emprendedores:

INSTITUTO MADRILEÑO DE DESARROLLO:

El IMADE es una entidad de derecho público adscrita a la Consejería de Economía e Innovación Tecnológica. Su principal objetivo es promover el desarrollo de la región, mediante actuaciones que favorezcan el crecimiento económico y la creación de empleo. Para el apoyo a la constitución de nuevas empresas se ha creado el IDEAM, Programa de Emprendedores que ofrece el asesoramiento y las herramientas necesarias para que el emprendedor pueda llevar a cabo su idea de negocio. El aspirante a empresario recibe la asistencia necesaria, desde el desarrollo del análisis de viabilidad del proyecto hasta la constitución y puesta en marcha de la empresa. Además, se le facilita la búsqueda para su localización en un Centro de Empresas, si cumple los requisitos necesarios.

IMADE

Ronda de Toledo, 1

Tel. 91 354 05 40

www.imade.es

UNIÓN DE COOPERATIVAS MADRILEÑAS DE TRABAJO ASOCIADO

La UCMTA es una Asociación Empresarial independiente y plural, sin ánimo de lucro centrada en el apoyo a las cooperativas y el fomento y desarrollo del modelo cooperativo de trabajo asociado, que por conocer en profundidad el ámbito de la gestión económica participativa y saber transformar ésta en competencia empresarial, es capaz de aportar, a la sociedad en general y especialmente al Tercer Sector, ideas, experiencia y herramientas eficaces para articular nuevos modelos de cooperación social y económica, gestionar la diversidad y adaptarse a los nuevos escenarios de cambio económicos, sociales y tecnológicos.

UCMTA

Valverde, 13

28004 Madrid

Tel. 91 532 24 88

www.ucmta.org

CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE MADRID

La Cámara de Madrid es un órgano consultivo y de colaboración con las Administraciones Públicas. Representa, promueve y defiende los intereses generales de los agentes económicos de la región, y presta numerosos servicios a las empresas que ejercen su actividad en la Comunidad de Madrid.

En referencia a la creación de empresas, la Cámara ofrece los siguientes servicios:

- Asesoramiento a emprendedores
- Información sobre financiación y ayudas
- Formación
- Ventanilla Única Empresarial

Cámara de Madrid

Ribera del Loira, 56-58

28042 Madrid

Tel. 91 538 35 00

www.camaramadrid.es

INSTITUTO DE LA MUJER

El Instituto de la Mujer es un organismo autónomo dependiente del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, a través de la Secretaría General de Políticas de Igualdad.

Su finalidad es, por un lado, promover y fomentar las condiciones que posibiliten la igualdad social de ambos sexos y, por otro, la participación de la mujer en la vida política, cultural, económica y social. Por tanto, es el organismo del Gobierno central que promueve las políticas de igualdad entre mujeres y hombres.

Información y Asesoramiento para Emprendedoras y Empresarias:

Programa PAEM

El Instituto de la Mujer desarrolla este programa en colaboración con el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, con el objetivo de promover el autoempleo y la actividad empresarial de las mujeres. En este Programa, cofinanciado por el Fondo Social Europeo

Está dirigido a mujeres con:

- Inquietud emprendedora
- Una idea o proyecto de negocio
- Un plan de modernización o ampliación

Instituto de la Mujer

Condesa de Venadito, 34

28027 Madrid

Tel. 91 363 80 46

www.mtas.es

Información y asesoramiento On-line:

www.e-empresarias.net

Información y asesoramiento presencial:

En los gabinetes de apoyo de las Cámara de Comercio

ASOCIACIÓN DE JÓVENES EMPRESARIOS

La Asociación de Jóvenes Empresarios de Madrid es pionera en un movimiento asociativo que hoy agrupa a más de 18.000 jóvenes empresarios en toda España, a través de AJE Confederación. En el año de su 20 aniversario, AJE Madrid continúa como una Asociación independiente, sin ánimo de lucro, que agrupa y defiende los intereses de los empresarios menores de 40 años.

Sus objetivos fundamentales son:

- Representar, gestionar y defender los intereses profesionales de sus miembros.
- Actuar en apoyo y defensa de la empresa española.
- Promover vocaciones empresariales.
- Facilitar el desarrollo de las iniciativas empresariales de nuestros asociados, a través de la prestación de servicios de apoyo.

AJE MADRID

Centro de empresas de Puerta de Toledo
Ronda de Toledo, 1 4ª Planta. Local 4211
28005 Madrid
Tel. 91 364 10 55

Diesel, s/n P.I. El Lomo
28906 Getafe (Madrid)
Tel. 91 684 30 53 / 902 10 00 96
www.ajemad.es

INSTITUTO DE LA JUVENTUD

El Instituto de la Juventud, INJUVE, es un organismo público adscrito al Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales encargado de promover actuaciones en beneficio de los jóvenes. Esta tarea se concreta en la puesta en marcha de iniciativas y actividades que tienen como fin facilitar su participación en sociedad, promoviendo el desarrollo de las inquietudes y valores. Igualmente se ocupan de la búsqueda de su autonomía y emancipación con programas encaminados a la orientación laboral y empresarial.

Concretamente posee una oficina virtual, que tiene acceso en www.emancipacionjoven.es donde aparecen varios servicios de apoyo a emprendedores:

- Test del emprendedor
- Crea tu empresa
- Franquicias
- Ideas emprendedoras
- Ayudas y subvenciones
- Donde se presta el servicio
- Casos de éxito y fracaso

- Biblioteca virtual
- Ferias y eventos

INJUVE

José Ortega y Gasset, 71

28006 Madrid

Tel. 91 363 77 00

www.injuve.mtas.es

CENTRO REGIONAL DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN JUVENIL

El Centro Regional de Información y Documentación Juvenil (CRIDJ) es un servicio destinado a hacer de la información una herramienta útil para el desarrollo personal, social, económico, cultural y político de la juventud. Los servicios que ofrece son gratuitos y dispone de varias asesorías que facilitan información especializada. El CRIDJ forma parte de la Red Nacional de Centros de Información Juvenil y es responsable del desarrollo y coordinación de la Red de Centros de Información Juvenil de la Comunidad de Madrid.

Entre los servicios que ofrece a los jóvenes emprendedores se encuentran:

- Escuela de Iniciativas Empresariales
- Asesoría para la creación de empresas
- Ayudas a proyectos juveniles generadores de empleo
- Creación de empresas

CRIDJ

Gran Vía, 10, planta baja

28013 Madrid

Tel. 901 510 610

www.madrid.org/inforjoven

4. FUENTES DE INFORMACIÓN

El presente capítulo pretende enumerar una serie de recursos informativos que ayuden al emprendedor a realizar su proyecto empresarial. En ellos, se podrá encontrar apoyo para llevar a cabo todos los pasos necesarios para la creación de una empresa:

- Modelos de Plan de empresa, que facilitarán su elaboración
- Herramientas interactivas, para identificar los riesgos de cada proyecto o sus necesidades tecnológicas
- Acciones de formación encaminadas a la definición del Plan de Empresa
- Asesoramiento personalizado a lo largo del proceso
- Servicios para nuevos empresarios
- Información sobre ayudas y subvenciones

FUENTES DE INFORMACIÓN:

- **On-Line**
 - ☑ www.emprendelo.es, portal de emprendedores de la Comunidad de Madrid,
 - ☑ www.emprendedorxxi.es, portal de emprendedores de La Caixa
 - ☑ www.camaramadrid.es, página oficial de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid
 - ☑ www.ucmta.org, página de la Unión de Cooperativas Madrileñas de Trabajo Asociado
 - ☑ www.quierounbuentrabajo.com, página creada por la Fundación Universidad Empresa, la Cámara de Comercio y la Comunidad de Madrid, con un apartado de apoyo a emprendedoras

- **Bibliografía**

- Guía para la Creación de Empresas de la Cámara de Comercio de Madrid
- Manual de Información y Motivación para el Autoempleo del INEM
- Guía práctica para la creación de cooperativas de trabajo asociado de la UCMTA
- Guía de las empresas que ofrecen empleo 2007, editada por la Fundación Universidad Empresa, la Cámara de Comercio y la Comunidad de Madrid.

- **Asesoramiento Presencial**

- La Cámara de Comercio de Madrid organiza el Seminario Quiero Convertirme en Empresario todos los últimos martes de cada mes. Regularmente también organiza el Seminario para Mujeres Empresarias.
- Jornadas Tecnológicas de la UCMTA, que se celebran anualmente.

5. BIBLIOGRAFÍA

- Guía para Creación de Empresas de la Cámara de Comercio de Madrid
- Manual de Información y motivación para el autoempleo del INEM
- Guía elaborada para el Seminario de Motivación Empresarial de la Cámara de Comercio de Madrid
- Guía práctica para la Creación de Cooperativas de Trabajo Asociado de la UCMTA

6. ANEXOS

6.1 CASO PRÁCTICO

- **Elaboración de un Plan de Empresa**

Tras la exposición realizada por el docente basándose en el apoyo de las transparencias, se planteará a los alumnos un caso práctico de elaboración de Plan de Empresa básico que sirva de evaluación de lo impartido.

Se pedirá a los alumnos que, organizados en grupos de 4, elaboren un Plan de Empresa que deberá tener la siguiente estructura:

1. Descripción del tipo de empresa que te gustaría crear (nº de socios, dónde va a estar situada, qué producto vamos a ofrecer, qué tipo de clientes vas a tener, etc.,)
2. ¿Qué producto o servicio vas a ofrecer? Explica detalladamente.
3. Estudio de mercado. (Ver si el producto o servicio elegido realmente tiene posibles clientes)
4. Plan comercial y de marketing (cómo lo voy a distribuir y publicitar y a qué precio)
5. Plan de compras o de producción (A qué proveedores vas a comprar la mercancía y qué costes voy a tener. Describir equipos e instalaciones necesarios.
6. Recursos humanos (qué personas van a trabajar en tu empresa, qué perfil vas a buscar y en qué condiciones)
7. Financiación (con qué dinero cuentas, cuánto tienes que pedirle al banco...)
8. Estructura legal (vas a estar tú sólo, vas a tener socios, con cuánto cuentas para empezar...)

Una vez terminados todos los Planes de Empresa de los alumnos, estos expondrán ante el docente sus conclusiones, defendiendo la viabilidad de sus proyectos.

6.2 TRANSPARENCIAS DE APOYO A LA IMPARTICIÓN

¿Quieres convertirte en Empresario?



¿Quieres trabajar por tu cuenta?

FINANCIADO POR:  **Comunidad de Madrid**

COFINANCIADO POR:  **UNIÓN EUROPEA**
Fondo Social Europeo

TRANSPARENCIA 1

Ventajas de ser empresario



- Trabajar para uno mismo
- Independencia
- Entorno de trabajo
- Estabilidad y flexibilidad laboral
- Mayores ingresos económicos
- Reto personal: aumento autoestima

TRANSPARENCIA 2

Requisitos para ser empresario

-  Perfil de emprendedor
-  Idea
-  Recursos financieros


TRANSPARENCIA 3

Perfil del Emprendedor

- Características personales**
 - Entusiasmo y motivación
 - Confianza en uno mismo
 - Responsabilidad
 - Capacidad de trabajo
 - Capacidad de asumir riesgos
 - Experiencia laboral
- Habilidades sociales**
 - Trabajo en equipo
 - Capacidad de relación con el entorno
 - Sensibilidad ante las necesidades de otros

TRANSPARENCIA 4


La Idea de negocio



- Nuevos inventos o tecnologías
- Aficiones o intereses del emprendedor
- Deficiencias de empresas
- Observación de una ausencia
- Nuevas tendencias o cambios sociales

TRANSPARENCIA 5

Recursos financieros



- Recursos propios:**
 - Aportaciones de los socios
- Recursos ajenos:**
 - Banca privada (créditos a corto y largo plazo)
 - Banca pública (créditos del ICO)
 - Subvenciones

TRANSPARENCIA 6

Plan de Empresa



Objetivos

- Estudio de la viabilidad del proyecto
- Tarjeta de presentación ante terceros

Estructura del Plan de Empresa



- Descripción de la empresa
- Descripción del producto o servicio
- Estudio de mercado
- Plan comercial y de marketing
- Plan de compras
- Organización y recursos humanos
- Estudio económico-financiero
- Estructura legal

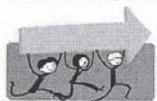
TRANSPARENCIA 7

Formas Jurídicas

TIPO	Nº SOCIOS	CAPITAL	RESPONSABILIDAD
AUTÓNOMO	1	No existe mínimo inicial	Ilimitada
SOCIEDAD CIVIL	2 o más	No existe mínimo inicial	Ilimitada
COMUNIDAD DE BIENES	2 o más	No existe mínimo social	Ilimitada
SOCIEDAD LIMITADA	Mínimo 1	3.000 Euros	Limitada al capital aportado
SOCIEDAD ANÓNIMA	Mínimo 1	60.101 Euros	Limitada al capital aportado
SOCIEDAD LIMITADA LABORAL	Mínimo 3	3.000 Euros	Limitada al capital aportado
SOCIEDAD ANÓNIMA LABORAL	Mínimo 3	60.101 Euros	Limitada al capital aportado
SOCIEDAD COOPERATIVA	Mínimo 3	1.823 Euros	Limitada al capital aportado

TRANSPARENCIA 8

Sociedad Cooperativa



Creación de puestos de trabajo para los socios
 Capital mínimo 1.803,04€
 Al menos tres socios trabajadores
 Responsabilidad limitada
 Gestión democrática, cada socio cuenta 1 voto
 Estatutos sociales

TRANSPARENCIA 9

Régimen Especial de Autónomos



Responsabilidad ilimitada
 Mayoría de edad y libre disposición
 de bienes
 Declaraciones de I.R.P.F., I.V.A. y S.S.

TRANSPARENCIA 10

Empresas con éxito



Mujeres tienen más éxito
 Muy motivados
 Formación
 Mejorar situación económica
 Recursos ajenos
 Experiencia profesional
 Calidad e innovación
 Servicio y recursos humanos

TRANSPARENCIA 11

Organismos que ofrecen ayudas a emprendedores



IMADE (Instituto Madrileño de Desarrollo) – Programa IDEAM
 UCMTA (Unión de Cooperativas Madrileñas de trabajo asociado)
 Cámara de Comercio e Industria de Madrid
 Instituto de la mujer – Programa PAEM
 AJE (Asociación de Jóvenes Empresarios)
 INJUVE (Instituto de la Juventud) – www.emancipacionjoven.es
 Centro Regional de Información y Documentación Juvenil

TRANSPARENCIA 12



Representa, promueve y defiende los intereses de las empresas de Madrid, a través de:

- ▣ Asesoramiento a emprendedores
- ▣ Información sobre financiación y ayudas
- ▣ Formación
- ▣ Ventanilla Única Empresarial
- ▣ www.camaramadrid.es

TRANSPARENCIA 13