

CREA TU PROPIO PUESTO DE TRABAJO

Introducción

1.- Sitúate

2.- El plan de empresa

Presentación general del proyecto

El estudio de mercado

Plan de producción

Plan de organización de los recursos humanos

Plan comercial o de marketing

Plan de viabilidad económica

3.- Formas jurídicas

4.- Trámites de constitución para iniciar la actividad empresarial

5.- Ayudas

Introducción

La iniciativa de las personas es uno de los valores más importantes en los que se sustenta el desarrollo de la sociedad. Un ejemplo de ello es **la creación de empresas por parte de los jóvenes**.

Existen diversas razones por las que te puedes plantear crear tu propia empresa: *ser tu propio jefe, deseo de independencia, invertir y ganar dinero, realización personal, desarrollar tu objetivo profesional, como alternativa al desempleo...*; Aunque crear tu propio puesto de trabajo no es una elección ni tarea fácil, es una de las más satisfactorias a medio y largo plazo.

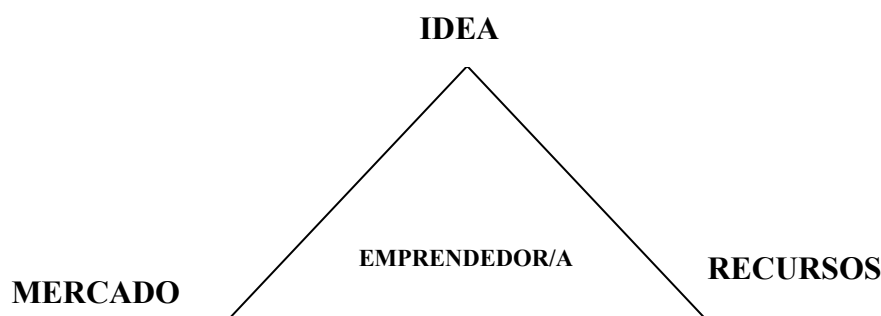
La información, orientación y asesoramiento previos a dar cualquier paso hacia la creación de una empresa, son básicos y fundamentales. En esta publicación encontrarás todos los contenidos que debes conocer en torno al inicio de una actividad emprendedora, para que no sea la falta de información un obstáculo al llevar a cabo tus ilusiones.

Adaptar todas las cuestiones e ideas aquí planteadas, a tu realidad, a tu territorio, y buscar las respuestas adecuadas, te ayudará a conocer si tu idea empresarial es viable.

Sitúate

Existe un principio básico en la creación de empresas que afirma que antes de **invertir dinero** hay que **invertir tiempo**, es decir, tienes que obtener toda la información necesaria sobre el negocio y su entorno, antes de realizar la inversión económica.

Todas las empresas nacen de una **persona emprendedora** (o grupo emprendedor) que a partir de unos **recursos**, desarrolla una **idea de negocio** que ofrece a un determinado **mercado**. Estos son los *4 pilares básicos* del proyecto empresarial, que debes analizar para decidir si tu idea es viable y emprenderla con éxito.



Antes de desarrollar con profundidad el proyecto empresarial, debes realizar un primer análisis (diagnóstico inicial) sobre estos cuatro elementos, pues te ayudará a decidir si continuas

adelante, o es mejor aplazar tu iniciativa empresarial (para obtener experiencia, formación o el capital necesario...).

El punto de partida eres tú, **el emprendedor/a**. Debes analizar *tus cualidades personales y conocimientos profesionales, tu capacidad para gestionar la empresa y los motivos que te mueven a crearla*.

Valora tu formación, experiencia, conocimientos relacionados con el producto o servicio que quieres ofrecer, tu capacidad de organización, de asumir riesgos, capacidad de sacrificio,... **Pero recuerda que las habilidades y cualidades que se necesitan se aprenden.**

En segundo lugar, partes de una **idea de negocio** que debes concretar y conocer que necesidad satisface. Describe el producto o servicio que quieres ofrecer, resaltando las características más importantes o aquellas que lo diferencian de otros similares.

No tienes que ser un gran inventor para que tu idea sea realizable y tenga éxito. La mayoría de las ideas de las que surgen nuevos negocios no parten de grandes descubrimientos, sino de la observación atenta de los cambios y de las nuevas necesidades que se producen en la sociedad que nos rodea. Algunas fuentes de ideas son:

- Las aficiones, el interés personal...
- Observar una ausencia, o deficiencias de otras empresas.
- Publicaciones, revistas, contactos con gente creativa o empresaria...
- Observar nuevas tendencias y cambios sociales.
- La invención o creatividad.

*También puedes iniciarte con un negocio que ya esté en funcionamiento en otros lugares o localidades, es lo que se conoce como **LA FRANQUICIA**. Es un sistema de colaboración, bajo contrato, entre dos empresas mediante el cual una de ellas (**FRANQUICIADOR**) cede, a cambio de unas compensaciones económicas, a la otra (**FRANQUICIADO**), el derecho de explotar un producto o servicio, un nombre o marca comercial y un saber-hacer del negocio.*

Esta idea de negocio se dirige a un **mercado** concreto. Aquí deberás realizar una primera aproximación a ese mercado, especialmente para conocer si existen barreras o limitaciones iniciales para realizar esa actividad empresarial:

- ✓ Restricciones legales, por ejemplo abrir un estanco o una administración de loterías dependen de la Administración.
- ✓ Condiciones establecidas por los proveedores o distribuidores, (fianzas, canales de distribución exclusivos, monopolios,...).
- ✓ Capital mínimo de inversión...

Los **recursos** económicos y materiales son otro elemento fundamental de tu proyecto empresarial, en este punto debes hacer una primera valoración (no exhaustiva) sobre los recursos mínimos necesarios para ponerte en marcha.

El proyecto empresarial. El plan de empresa

El plan de empresa te va a permitir definir en un documento todos los aspectos e interrogantes que tienes en mente sobre tu futura empresa: la actividad que quieres realizar, el mercado al que dirigirte, la competencia que tienes, el dinero que necesitas, las instalaciones, equipos, personal... Además te va a servir para:

- Detectar posibles riesgos y dificultades antes de crear la empresa.
- Evitar las improvisaciones, ya que te va aportar información muy valiosa a la hora de tomar decisiones.
- Detectar aspectos inicialmente no tenidos en cuenta.
- Comprobar la viabilidad de tu proyecto empresarial.
- Alcanzar los objetivos que te has marcado y como herramienta de seguimiento y control de la marcha de tu empresa.
- Es la tarjeta de presentación de tu empresa ante posibles socios, bancos, Organismos Oficiales,...

Presentación General del Proyecto

Lo primero que tienes que hacer es describir los **aspectos generales de tu proyecto de empresa**:

- ¿Qué actividad quieres realizar?; ¿qué producto o servicio quieres ofrecer?
- ¿Qué objetivos personales quieres alcanzar?; ¿cuáles son los de la empresa?
- ¿Cómo surgió tu idea y qué necesidad/es va a cubrir?

El estudio de mercado

Una vez que has definido tu idea de negocio la pregunta que te va a surgir es: ¿SIRVE MI IDEA? Para contestarla lo primero que tienes que tener claro es en qué negocio o mercado vas a desarrollar tu actividad para poder estudiar a *tus futuros clientes, competidores, proveedores y tu entorno*:

1. La Demanda

Ahora es el momento en el que tendrás que obtener información para poder definir a tus clientes potenciales (aquellos que van a comprar tu producto o servicio). Deberás conocer sus características principales: *edad, sexo, estado civil, profesión, nivel cultural, nivel de renta, sus hábitos de consumo...*

2. La Competencia.

Lo que hay que tener claro es que siempre va a existir competencia, por lo que tendrás que ofrecer alguna característica que haga diferenciarte y ser único/a.

Tendrás que conocer de tus competidores:

- | | |
|---|--|
| - Tamaño de la empresa. | - Características de los servicios: postventa... |
| - Precios de los productos o servicios. | - Canales de distribución. |
| - Localización | - Volumen de actividad. |
| | - Tipo de clientes. |

3. Los Proveedores.

Tener buenos proveedores supone una gran tranquilidad y garantía, ya que buena parte de tu producto o servicio va a estar condicionado por ellos. Deberás conocer las siguientes características:

- | | |
|-------------------------|--------------------------------------|
| - Nombre del proveedor. | - Condiciones de pago. |
| - Localización. | - Forma de distribución. |
| - Gama de productos. | - Servicio postventa. |
| - Plazos de entrega. | - Calidad del producto o servicio... |

4 El entorno.

Tu negocio va a estar condicionado por una serie de factores externos que se escapan de tu control, pero que pueden afectar la demanda de los productos y servicios y en general a todas las empresas del entorno.

Estamos hablando de factores *demográficos, económicos, socioculturales, políticos, jurídicos, tecnológicos y medioambientales*. Tu labor será preguntarte y analizar cuál de ellos pueden afectar en tu empresa y de qué manera.

Plan de producción o plan de operaciones.

Una vez que has estudiado el mercado vas a tener la suficiente información para calcular y prever **cuánto** (cantidad necesaria), **cómo lo harás** (método y sistema) y **cuándo** (tiempo) vas a producir el bien o prestar el servicio.

Para ello tendrás que prever y calcular:

- **El aprovisionamiento de las materias primas:** cantidad que necesitas y el coste; el suministro y las condiciones de pago con los proveedores...
- **El almacenamiento:** en función del aprovisionamiento, se hará un cálculo de almacén, el espacio necesario y la rapidez del suministro.

En el caso en que se prevea la subcontrata de servicios o procesos de producción con otras empresas o profesionales será necesario establecer la forma de llevarlo a cabo y el coste que conlleva.

→ **Infraestructura:**

- **Local, edificio y terreno:** metros que necesitarás y la distribución; el precio; si es compra o alquiler; la ubicación y accesibilidad; la proximidad a los clientes; la infraestructura (aparcamientos, zona comercial...); si necesitas hacer reformas o vas a tener gastos de adecuación; requisitos legales...
- **Maquinaria, mobiliario y herramientas:** La cantidad y el tipo; el precio; si es compra o alquiler; si son nuevas o usadas...
- **El transporte:** tendrás que ver si vas a necesitar transporte; el coste que tiene; si lo vas a comprar, alquilar o contratar ...

Cuando la actividad empresarial es la **prestación de servicios** tendrás que hacer hincapié en estudiar y analizar muy bien los siguientes aspectos:

- *La localización y apariencia externa del local para captar a clientes.*
- *La actitud, el trato y la apariencia que se necesitan para prestar el servicio .*
- *La rapidez y eficacia para realizar el servicio y el horario para realizarlo.*
- *El contacto con el cliente.*
- *Forma de pago por el cliente.*
- *Si es un servicio individual o masivo.*
- ...

Plan de organización de los recursos humanos

El motor que mueve las empresas son las personas que forman parte de ella (*socios y trabajadores*); además son uno de los pilares de la empresa y de su buen funcionamiento y organización dependerá en gran medida el buen funcionamiento y éxito posterior de la misma.

- Se definirá el **grupo promotor** empresa: la formación que tienen, experiencia laboral, aportación económica, el trabajo que van a realizar, el sueldo que van a cobrar y cómo van a participar en los beneficios.
- El promotor/es harán una descripción de cada uno de los **puestos de trabajo** que necesita la empresa: *las tareas y funciones a realizar, lugar de trabajo, medios o herramientas a*

utilizar, el horario, grado de responsabilidad, formación, experiencia → definir los perfiles profesionales.

También será conveniente hacer el **organigrama** de la empresa, donde se refleja gráficamente las áreas o departamentos que la componen, el sistema jerárquico, las relaciones directas y la comunicación entre las distintas personas.

Con los datos anteriores se podrá determinar el número de personas que se necesitarán y el salario que van a cobrar, el coste de personal que se va a tener, los canales para contratarlos (INEM, prensa...) y los tipos de contrato.

Plan comercial o de marketing

Has llegado a la parte del plan de empresa donde vas a decidir y a diseñar las estrategias comerciales que vas a seguir para vender tu bien o servicio en el mercado. A continuación te presentamos los 4 elementos claves que deberás tener en cuenta:

A. El producto.

Describirás tu bien o servicio a ofrecer con la mayor claridad posible: **en que consiste; para qué sirve y a quienes sirve**. Va a ser la suma de una serie de características: *el nombre o marca, coste, envase, diseño físico, calidad, garantías, flexibilidad para adaptarse a los nuevos gustos por los clientes, ciclo de vida, servicios complementarios...*

B. El precio.

Nos estamos refiriendo al **precio de venta** que vas a poner a tu bien o servicio. Para fijarlo hay que tener en cuenta tres puntos de referencia:

- ➔ El Coste que tiene tu bien o servicio y el BENEFICIO que esperas alcanzar.
- ➔ El Precio que cobran tus competidores.
- ➔ EL Precio que están dispuestos a pagar tus clientes.

C. La Distribución.

Es el **proceso o camino** que vas a seguir para introducir el bien o servicio en el mercado y que pueda llegar a tus clientes. Tendrás que decidir si lo quieres vender *por catálogo, en tu local, por Internet, correo... y si necesitarás intermediarios*.

D. La Promoción o Comunicación.

Este punto se refiere a la forma que elegirás para **dar a conocer tu bien o servicio en el mercado y a tus clientes**, es decir, *qué medio vas a utilizar para comunicarlo al exterior*. Existen

diferentes estrategias: *publicidad, promoción de ventas (descuentos, etc..), relaciones públicas,...*

Plan de viabilidad económica

Ha llegado el momento en el que podrás calcular **cuánto, cuándo y para qué vas a necesitar el dinero.**

Es la parte más técnica de todo el plan por los conceptos y herramientas contables que se utilizan , pero te va a permitir calcular:

- **LA INVERSIÓN INICIAL necesaria.** Se valorará en euros el total de los bienes y servicios que vas a necesitar para iniciar la actividad (local, mobiliario, materias primas, material informático, personal...).
- Una vez que conoces el valor económico de tus inversiones, tendrás que encontrar los **RECURSOS ECONÓMICOS que vas a necesitar** para hacer frente a las mismas→ **FINANCIACIÓN**. Hay que diferenciar entre los recursos propios (los que aportas tú) y ajenos (los que te van a prestar las entidades financieras, Organismos Oficiales...).
- **PREVISIÓN DE TESORERÍA.** Documento en el que se recogen mensualmente las entradas (cobros) y salidas (pagos) de dinero efectivo o líquido. Te va a permitir prever cuánto y cuándo vas a necesitar dinero para hacer frente a los pagos pendientes.
- **CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.** Te va a servir para calcular mensualmente el beneficio que puede generar tu empresa (**INGRESOS - GASTOS**). Para ello se tendrá que hacer una previsión de ingresos y de gastos.
- **BALANCE DE SITUACIÓN.** Representa la situación económica de la empresa en un momento determinado ya que recoge los diferentes elementos que componen el patrimonio empresarial.

Es la cuantificación (en dinero) de las inversiones realizadas (bienes y derechos que tiene la empresa → **ACTIVO**) y de la financiación necesaria para cubrirlas (sus obligaciones y deudas → **PASIVO** , ambos tienen que coincidir).

Formas jurídicas

La presentación legal que una empresa adopta recibe el nombre de forma jurídica. Son varias las formas jurídicas que podrás elegir, sin embargo tendrás que tener en cuenta unos criterios que pueden facilitarte la elección: el dinero a invertir, el n° de personas que participarán como socios, la responsabilidad ante las deudas, la fiscalidad, las complicaciones administrativas,...

TIPOS DE FORMAS JURÍDICAS:

Guía 6: Crea tu propio puesto de trabajo

	EMPRESARIO INDIVIDUAL-AUTÓNOMO	COMUNIDAD DE BIENES/ SOCIEDAD CIVIL	SOCIEDAD LIMITADA-S.L. ó S.R.L.	SOCIEDAD ANÓNIMA-S.A.	ECONOMIA SOCIAL	
					SOCIEDADES LABORALES: S. Anónima Laboral (SAL) y S. Limitada Laboral (SLL)	COOPEATIVAS
DESCRIPCIÓN	Persona física que realiza la actividad por su cuenta y riesgo. Útil para pequeñas empresas familiares.	Constituidas mediante contrato privado o escritura pública por varios autónomos.	Pequeñas y medianas empresas con personalidad jurídica propia.	Medianas o grandes empresas con personalidad jurídica propia.	Los trabajadores en estas sociedades son lo que poseen la mayor parte del capital (mínimo un 51%) Son socios trabajadores de la empresa.	Agrupación voluntaria de personas como socios trabajadores para la explotación de una empresa colectiva. Poseerán al menos el 67% del capital .
Nº MÍNIMO DE SOCIOS	Uno, el empresario titular	2 personas.	1 persona.	3 personas.	SAL: 4 personas, 3 de ellas son socios trabajadores. SLL: 3 personas, 2 de ellas son socios trabajadores.	3 personas, las cuales serán socios trabajadores. Ningún socio poseerá más del 25% del capital.
RESPONSABILIDAD	La mayoría de las formas jurídicas responden frente a terceros de manera limitada, únicamente con el capital que se haya aportado . Sin embargo, el empresario autónomo y en la sociedad civil /comunidad de bienes se responde de manera personal e ilimitada , con todo el patrimonio personal aunque no se haya aportado a la empresa.					
SEGURIDAD SOCIAL	Régimen autónomo.		Régimen general.		Régimen general o especiales.	
REGIMEN FISCAL	Impuesto de la renta de las personas físicas (IRPF)		Impuesto de SOCIEDADES (IS).Tipo general (35%)			IS (20 %)

Trámites de constitución para iniciar la actividad empresarial.

Ha llegado el momento de iniciar todos los trámites necesarios para legalizar tu empresa. Por lo general, son bastantes y variados por la carga burocrática y administrativa que supone, pero recuerda que tienes centros de apoyo para informarte antes de iniciarte en ello.

- ◀ Hay unos trámites **previos para las sociedades mercantiles** (SA, SL, SAL, SLL y COOPERATIVA): *Solicitud de certificación negativa de la denominación social, escritura pública de constitución de la sociedad y protocolización de estatutos, autoliquidación del ITPAJD¹, inscripción de la sociedad en el registro mercantil o en el registro que corresponda y legalización de los libros oficiales de comercio y sociales.*

◀ TRÁMITES COMUNES A TODAS LAS FORMAS JURIDICAS:

- **Fiscales.** Ante la Delegación Provincial de Hacienda:

Declaración Censal para comunicar el inicio de la actividad y el alta en el impuesto de actividades económicas- IAE, se ejerza o no la actividad en un local.

- **Socio-Laborales.** Ante la Dirección Provincial de la Seguridad Social:

→ Los que estén obligados deberán afiliarse y darse de alta en el régimen de autónomos.

→ Cuando haya trabajadores: *la empresa se dará de alta en un sistema que cubra de las enfermedades y accidentes del trabajo, tendrá que inscribirse en la seguridad social y afiliar y dar de alta a sus trabajadores.*

Ante la Dirección Provincial del Ministerio de Trabajo, *se comunicará la apertura de un centro de trabajo y se legalizarán los libros de personal.*

- **Otros trámites.** *Solicitar en el Ayuntamiento la licencia municipal de apertura cuando la actividad se ejerza en un local y la licencia de obras cuando corresponda.*

Dependiendo de la actividad que realice, la empresa tendrá que inscribirse en unos registros especiales (comercio, industria, propiedad...)

¹ITPAJD: Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

Ayudas

Una vez realizado tu proyecto empresarial y analizada la viabilidad del mismo, es el momento de informarte de las ayudas y subvenciones existentes. No caigas en el error de pensar que puedes montar tu empresa contando únicamente con subvenciones, son una ayuda importante pero siempre debes partir de tus propios recursos.

Generalmente las convocatorias son anuales y suelen salir publicadas a principios de año, se conceden en función de los *puestos de trabajo creados y la inversión a realizar*. Hay ayudas tanto para **nuevas empresas**, independientemente de su actividad, como para **sectores económicos concretos**.

Principales tipos de ayudas:

- Generación de empleo. Las personas que opten a estas ayudas deben estar previamente desempleadas un tiempo determinado e inscritas en el INEM. Dirigidas a autónomos y socios-trabajadores de cooperativas y sociedades laborales a fondo perdido, en el caso de los autónomos condicionadas a la existencia de un préstamo. Asimismo, se apoya la contratación estable financiando un porcentaje de la seguridad social del trabajador.
- Las ayudas a la inversión se dirigen fundamentalmente a la reducción del tipo de interés y los costes en operaciones financieras, y a aplicar un porcentaje a fondo perdido sobre la inversión realizada.
- Sectores económicos con ayudas específicas a: artesanía, turismo y hostelería, comercio, agricultura, guarderías infantiles, industria...

Otras ayudas:

- Viveros de Empresas: Son recursos (*oficinas, naves, equipos informáticos, salas de reuniones...*) que facilita alguna institución para la puesta en marcha de nuevas empresas. El coste de estos recursos es bastante menor al que se puede encontrar en el mercado.
- concursos y premios empresariales: convocados por algunas instituciones (Ayuntamiento, Entidades financieras...) que valoran el grado de innovación, la viabilidad del proyecto y la creación de empleo.
- Pago único de la prestación por desempleo, si te incorporas como socio/a-trabajador/a a una cooperativa o sociedad laboral.

- Promocionar el uso del Valenciano en la publicidad de la empresa, la papelería básica, etc.
- Unión Europea, generalmente condicionadas a que el proyecto sea transnacional (participen varios países), y en muchos casos son canalizadas a través de las administraciones autonómica y local.