

OBJETIVO:
CREAR MI PROPIA
EMPRESA

¡¡Quiero
ser
emprendedor!!

Edita:
Instituto Municipal de Empleo
Ayuntamiento de Valladolid
<http://www.ava.es/ime/>

Diseño y Contenidos:

Imprime:
Depósito Legal: VA-000/00

instituto
municipal
de empleo



Ayuntamiento de
Valladolid

INDICE

Presentación5

¿Hacemos negocios?7

El trabajo y el empleo9

¿Para qué trabajar?

¿Quién te va a dar trabajo?

Otra opción: El autoempleo

¿Qué es el autoempleo?

¿Quién puede autoemplearse?

Ventajas e inconvenientes del autoempleo

Tu primer negocio

Las partes del negocio

Tú tienes que poner17

Una idea: La creatividad y la innovación

Una decisión/la iniciativa

Unas capacidades

Tiempo (¿Para qué?) y dinero (¿De donde?)

Una estrategia

Nosotros te ayudamos45

Asesoramiento

Formación específica para la creación y gestión de empresas

Apoyo económico y financiero

Tramitación

Tú consigues51

Tu ciudad consigue55

¿Y si sale mal?57

Tus aliados61

Presentación

Parece unánime el convencimiento de que nos encontramos en un momento de transición entre el agotamiento de un modelo de crecimiento y el nacimiento de otro, que tiene por ejes la creatividad, la innovación, las nuevas tecnologías y la sostenibilidad.

En este entorno, la ruptura de las viejas premisas siempre proporciona una oportunidad única y una ventaja a quienes menos se han visto implicados en ellas. En lo que concierne al mercado laboral, son los y las jóvenes aún en formación quienes parten en situación de ventaja: libres de prejuicios y de ataduras, con sus mentes abiertas a las nuevas tecnologías, incorporando los nuevos valores sociales, gustos, modas, etc.

Ahora se hace más patente que nunca para el conjunto de la sociedad la necesidad de la participación de la juventud en el impulso económico y social, aportando su creatividad y nuevas perspectivas, su comportamiento más arriesgado, su carácter innovador, su inconformismo, sus nuevos esquemas y nuevos valores.

Si lo tradicional no funciona es precisamente ahora cuando hay que dar el salto, arriesgar e invertir en el futuro.

Una de las maneras de integrar este caudal de elementos beneficiosos en la sociedad es a través del autoempleo juvenil, regenerando y mejorando la situación del mercado laboral, tanto en aspectos cuantitativos como cualitativos.

El Ayuntamiento de Valladolid, impulsa la publicación de esta nueva guía para el fomento del autoempleo juvenil, con la que pretende presentar de forma clara el autoempleo como una opción real y factible de ocupación, así como responder a las primeras preguntas de quien se sienta atraído por crear su propia empresa y su propio puesto de trabajo.



Es compromiso del Ayuntamiento de Valladolid apoyar la creación y la consolidación de negocios en la ciudad, tarea que recae especialmente en el Instituto Municipal de Empleo, órgano encargado desde el año 2.000 de las políticas en materia de fomento del empleo y desarrollo local.

Hacemos nuestras las palabras que el Príncipe D. Felipe de Borbón pronunció en el Foro Impulsa 2.010: "Debemos recuperar los valores y principios sobre los que se sustenta el éxito de cualquier proyecto. Tenemos que impulsar el talento, buscar la excelencia, premiar el esfuerzo y el trabajo bien hecho, reconocer el mérito y valorar la capacidad de sacrificio".

Es labor de este Instituto fomentar el espíritu emprendedor, pero ello no implica que sólo se deba incentivar que haya más personas emprendedoras, sino que lo sean de más calidad. Animar a emprender a quien no tiene la adecuada preparación no es fomentar el autoempleo, sino un acto de irresponsabilidad: se ha de fomentar el espíritu emprendedor de un modo responsable, mostrando la cara agradable, pero también avisando de los riesgos y evitando actuaciones ingenuas.

Y también es tarea de este Instituto conectar del modo más eficiente el talento de la juventud con los recursos que se ponen a su disposición, aspecto especialmente importante en el desarrollo de la gente joven, en el planteamiento de nuevos retos y en la asunción de responsabilidades.

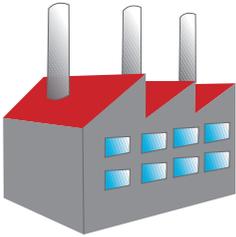
Por ello y para concluir esta presentación, decir que cualquier persona emprendedora que decida crear su propio empleo de forma responsable encontrará siempre el apoyo, el asesoramiento y la ayuda necesaria por parte del Ayuntamiento, así como nuestro reconocimiento y agradecimiento, pues con su decisión ganamos todos.

¿Hacemos negocios?

La palabra negocio procede del latín, y en sus orígenes hacía referencia a todas aquellas actividades que se hacían fuera (nec) del tiempo de ocio (otium), es decir, las actividades no ociosas. Es el tiempo dedicado a las actividades de las que se espera una recompensa económica.

La Wikipedia define **negocio** como la actividad, el sistema, método o forma de obtener dinero, a cambio de ofrecer alguna forma de beneficio a otras personas.

Y en una segunda acepción, considera **negocio** a la entidad constituida o creada con la finalidad de obtener una cantidad de dinero por (a cambio de) realizar una o varias de las siguientes actividades:



- de producción (por ejemplo, una fábrica de muebles, una explotación agrícola o ganadera o una mina)

- de comercialización (por ejemplo, un concesionario, una tienda de ropa, un kiosco, un supermercado o una floristería)



- o la prestación de servicios (por ejemplo, un restaurante, un taller de mecánica, una asesoría, una web, una empresa de alquiler de automóviles o para la organización de eventos)

Un negocio sólo se puede considerar como bueno si todas las partes creen salir beneficiadas del acuerdo y si, además, lo reconocen como satisfactorio. De un acuerdo favorable, se posibilitan otros posibles negocios en el futuro y también la recomendación en el entorno más cercano.

Con todas estas bases, desde el Ayuntamiento, te proponemos dos negocios que tienen que ver con tu futuro laboral, con tu trabajo, con el modo en que vas a conseguir ganar dinero para sufragar tus gastos y para financiar tus inversiones.

Negocio 1

que pienses en crear tu propio empleo.

Negocio 2

que nos dejes ayudarte, porque eres muy importante.

El trabajo y el Empleo

Entendemos por trabajo la actividad consciente en la que se aplica con inteligencia las fuerzas físicas y mentales para sus propios intereses y de la comunidad, obteniendo con ello algún tipo de compensación, ya sea material, social, económica o psicológica.

Hay que trabajar. Siendo jóvenes tenemos más libertad para escoger en qué queremos trabajar y la forma en que queremos trabajar: es un buen momento para plantearte cómo te gustaría que fuera tu trabajo ideal.

Quizás no hayas trabajado antes, pero conoces a muchas personas que lo hacen y que transmiten una sensación sobre su actitud ante el trabajo: seguro que conoces a personas que son funcionarias, otras tienen empresas. otras están empleadas, etc. Preguntado, observando y escuchándolas, te puedes informar sobre el modo en que desarrollan su trabajo y lo gratificante que para ellas es la tarea que desempeñan. Y así te puedes hacer una idea de lo que te espera..

Este es un buen momento para comenzar a pensar en tu futuro trabajo, en cómo te gustaría que fuera. Sólo teniendo un sueño puedes cumplirlo.

¿Para qué trabajar?

La respuesta rápida es: trabajamos porque lo necesitamos, porque nos facilita la satisfacción de todas las necesidades citadas por el prestigioso psicólogo Abraham Maslow, quien jerarquizó las necesidades en la muy famosa pirámide que lleva su nombre:

- El trabajo aporta los recursos económicos para satisfacer las necesidades de supervivencia (comida, ropa, vivienda, etc).
- El trabajo proporciona los recursos para generar tranquilidad y seguridad, para dejarnos pensar que al día siguiente también vamos a poder satisfacer las necesidades básicas y los imprevistos (ahorro e inversión).

El trabajo nos posibilita generar relaciones que nos permiten integrarnos en un grupos, relaciones afectuosas y de amistad (ocio, cultura, etc).

El trabajo nos puede aportar autorrealización y reconocimiento por parte de los demás, al ser una de las actividades a la que más tiempo dedicamos y más visible para los demás.

¿Quién te va a dar trabajo?

Existen en la actualidad distintas formas de trabajo:

Trabajo dependiente: corresponde a una actividad en la que el trabajador o la trabajadora voluntaria y personalmente presta sus servicios retribuidos por cuenta ajena, bajo la organización y dirección de otra persona, ya sea en una entidad pública o privada.

Trabajo independiente: corresponde a la actividad empresarial o al trabajo por cuenta propia a través del autoempleo.

Trabajo voluntario o voluntariado: corresponde a las actividades no remuneradas de interés para la sociedad.

Trabajo personal y familiar: corresponde a las actividades desarrolladas en el ámbito doméstico o individual.

El término empleo se suele limitar a los dos primeros tipos de trabajo, en los que hay una remuneración económica explícita. Por lo tanto, el trabajo remunerado se nos presenta en forma de dos posibilidades: o aceptamos el trabajo que nos ofrecen o nos creamos el nuestro.

Trabajar para otros, sin considerar sus ventajas e inconvenientes, exige tener las actitudes y aptitudes adecuadas según las necesidades de quien contrate, iniciar un proceso de búsqueda, superar unas pruebas de selección y también cumplir las obligaciones presentes en el contrato de trabajo. La posible finalización del contrato y su no renovación implica volver a iniciar el proceso.

Hay otra opción: el autoempleo

Si crees que hay otras formas de trabajar diferentes a las existentes, si crees que puedes desarrollar tus capacidades de mejor forma a cómo te ofrecen, si nadie te ofrece el tipo de empleo que buscas, con las condiciones que buscas, si no quieres depender laboralmente de otras personas o si tienes referencias de éxito de negocios por cuenta propia y lo quieres intentar, no olvides que puedes crear tu propio puesto de trabajo. Es el autoempleo.

Antes de seguir, debes saber que se puede trabajar simultáneamente por cuenta ajena y por cuenta propia, siempre que se respete la legislación vigente y las cláusulas de compatibilidad que pudieran estar presentes en el contrato de trabajo por cuenta ajena.

¿Qué es el autoempleo?

El **autoempleo** es la actividad desarrollada por una persona que trabaja para ella misma de forma directa en unidades económicas (un comercio, un taller, una finca, un despacho, una fábrica ,...) de su propiedad, que las dirige, gestiona y que obtiene ingresos de las mismas.

Son personas autoempleadas aquellas que necesitando un empleo, en vez de ofrecer sus servicios de trabajo a una institución pública o a una empresa, utilizan su ingenio, su capital, su esfuerzo y su espíritu emprendedor para generar su propia oferta de trabajo, creando al menos un empleo para sí mismas e incluso otros puestos de trabajo para más gente, ya sea en su fase inicial o de crecimiento.

Casi todas, por no decir todas, las multinacionales que conoces tuvieron su origen en decisiones de autoempleo, igual que una zapatería o la panadería de barrio: ninguna gran empresa nació grande.

¿Quién puede autoemplearse?

“Cualquier persona con trabajo, compromiso e ilusión, puede hacer cosas extraordinarias y lograr que el mundo avance”.
(Conclusiones del Foro Impulsa)



Tú también puede crear tu puesto de trabajo, ya que con carácter general:

- No se exige titulación académica.
- No se exige pasar un examen previo.
- Puedes adaptar ideas (no registradas) de otros.
- La consecuencia de los errores en las decisiones se puede limitar.
- Se exigen más habilidades prácticas que conocimientos teóricos, y todos tenemos habilidades.
- La inversión económica puede llegar a ser casi nula, o mínima.
- No es necesario saber todo y hacer de todo, pues se puede contar con la presencia de más socios, trabajadores y proveedores.
- Los poderes públicos favorecen y fomentan el autoempleo.

Fíjate si es sencillo que en España, hay más de 1.500.000 empresas que funcionan sin asalariados y otro 1.000.000 de empresas más tienen uno o dos asalariados. Son los grandes generadores de empleo, y en quienes descansa mucha de la vida económica de la ciudad, la región y del país.

Empresas activas según sector económico, por intervalo de asalariados.

	Total	Industria	Construcción	Comercio	Resto de servicios
TOTAL	3.291.263	230.301	510.243	796.815	1.753.904
Sin asalariados	1.774.005	81.941	282.203	402.032	1.007.829
De 1 a 2 asalariados	893.005	60.592	125.797	245.578	461.038
De 3 a 5 asalariados	318.155	32.666	50.935	85.488	149.066
De 6 a 9 asalariados	143.016	18.625	22.537	36.682	65.172
De 10 a 19 asalariados	88.396	17.698	16.861	15.583	38.254
De 20 o más asalariados	74.686	18.779	11.910	11.452	32.545

Fuente: INE. Datos nacionales. Estructura y Demografía Empresarial
Directorio Central de Empresas (DIRCE) a 1 de enero de 2010

Pero has de ser consciente de que no todas las personas que emprenden un negocio van a tener éxito, puesto que eso sólo demuestra tener iniciativa: la iniciativa está presente en todo éxito, pero... no toda iniciativa culmina con éxito.

Ten presente que, en muchas ocasiones, el fracaso de hoy forma parte del éxito futuro. Todos caemos al aprender a andar, o nos equivocamos al aprender a leer: lo importante es estar bien acompañado y que el error no tenga graves repercusiones.

El autoempleo implica independencia, pero no necesariamente implica soledad: tú puedes crear tu propio empleo y otra persona, el suyo, y trabajar los dos en la misma empresa, en la vuestra, en la que hayáis creado.

Puedes compartir tu aventura empresarial con tantas personas como quieras, y también puedes participar en la de otros, porque puedes crear empresas con fórmulas asociativas, como las cooperativas, comunidades de bienes, sociedades anónimas, limitadas o sociedades laborales.



Ventajas e inconvenientes del autoempleo

Con carácter general, éstas son algunas de las ventajas y desventajas que te vas a encontrar en el autoempleo:

Ventajas	Desventajas
<i>Se disfruta de la satisfacción de ser el propio jefe.</i>	<i>Mayor responsabilidad.</i>
<i>No hay supervisión directa.</i>	<i>Se trabaja muchas horas y con intensidad.</i>
<i>Posibilidad de ajustar y/o controlar el horario de trabajo.</i>	<i>No se tiene la seguridad de la que goza quien trabaja por cuenta ajena.</i>
<i>Se puede prosperar con gran rapidez</i>	<i>Dedicación total al negocio y a la clientela.</i>
<i>Se crea empleo para uno mismo y para otros.</i>	<i>Se tiene mayor estrés, por la dificultad de “desconectar”.</i>
<i>Puedes dedicarte a fabricar, vender o prestar el servicio que decidas.</i>	<i>Existe mayor riesgo e incertidumbre.</i>
<i>No dependes de las decisiones de otros (superiores).</i>	<i>Menores derechos en algunos aspectos sociales y laborales.</i>
<i>Puedes crear un trabajo para tu familia, venderlo o legarlo.</i>	<i>Necesidad de adaptarse a los cambios.</i>

Tu primer negocio

Ahora que empiezas a conocer el autoempleo te proponemos tu primer negocio, un acuerdo, un trato:

*Tú te planteas la idea del autoempleo, piensas en ser tu propio jefe:
Nosotros te apoyaremos para que tengas éxito.*

Te repetimos que prácticamente cualquier persona puede autoemplearse, pero también te recordamos que no todas las actividades emprendedoras tienen éxito. Es imprescindible que conozcas las dificultades a las que te enfrentarás, pues así tendremos más capacidad para superarlas juntos.

Las partes del negocio

TÚ: Sin conocer el resultado final (eso es el riesgo), en cualquier iniciativa de autoempleo has de poner de tu parte:

Una idea

Una decisión / una iniciativa.

Capacidades

Inversión

Conocimientos

Una estrategia



NOSOTROS: te ofrecemos

Asesoramiento

Formación

Apoyo Económico y financiero

Ayuda en la tramitación

Y TODOS GANAREMOS, porque:

Habrá una persona emprendedora más en la ciudad, aportando crecimiento, riqueza y empleo.

Habrá una empresa más, apostando por la competitividad, creatividad, excelencia e innovación.

Una ciudad más dinámica, más joven.

Una ciudad mejor para vivir y para trabajar.

En el siguiente apartado te explicamos con más detalle los términos de nuestro acuerdo.

Tú tienes que poner

Como es lógico tú juegas el papel protagonista en tu iniciativa de autoempleo, pues es la tuya, y porque será en gran medida cómo tú quieras.

Deberás ocuparte de muchos aspectos, y tuya será la última palabra, pero ahora vamos a reflexionar contigo sobre de qué tareas te tienes que ocupar para poner en marcha tu iniciativa de autoempleo, relacionadas con cada una de las aportaciones que tendrás que realizar:

Una Idea: qué hacer

Una Iniciativa: tu impulso para hacerlo

Unas capacidades personales y profesionales

Tiempo y/o Dinero

Una estrategia

Analizamos cada uno de estos puntos de manera más detallada.

Una idea: la creatividad y la innovación

La oportunidad de autoempleo te surgirá cuando detectes la existencia de un número de potenciales clientes insatisfechos (uno de ellos puedes ser tú) con sus actuales proveedores y creas que se puede mejorar, ya sea en el producto o servicio ofrecido o en el modo en que se ofrece. Y eres tú quien decide aprovecharla.



La idea empresarial surge como resultado de un inconformismo con la actual manera de hacer negocios, con lo que te ofrecen los demás:

“Se puede mejorar lo que se ofrece y, además, yo lo puedo hacer mejor”.

Las personas pasivas no muestran su desacuerdo y su insatisfacción por la situación actual de las cosas, se aguantan, no hacen nada por cambiarlo y no aportan soluciones. Por el contrario, quien tiene espíritu *emprendedor busca nuevos caminos para diferentes clientes y necesidades.*

La juventud es un recurso y si le añadimos el espíritu emprendedor, siempre aparecen al menos tres fortalezas o ventajas: conocer mucho mejor que sus mayores lo que quiere (las personas jóvenes son el principal tipo de cliente objetivo en muchos negocios), una mejor y más rápida adaptación a los cambios sociales (ya que los provocas) y a las nuevas tecnologías (forman parte de tu entorno natural de aprendizaje y de ocio).

Seguro que ya se te han ocurrido ideas de negocio. Muchas no son realizables, otras muchas no son rentables, pero quizá una o dos pueden ser analizadas con mayor detenimiento...

Pero, ¿y si no se te ocurren ideas? ¿has de olvidar el autoempleo?

NO

Ya se te ocurrirán, pero también puedes “acelerarlas” estimulando tu creatividad y prestando mucha atención a todo lo que sucede a tu alrededor.

La generación de ideas, la creatividad, no se adquiere por vía genética, sino como resultado de un proceso que puede ser mejorado y perfeccionado. Como ocurre con cualquier otra habilidad, hay quienes teniendo un talento innato para desarrollarla la desaprovechan por no entrenarla o no descubrirla y, por el contrario, hay otros quienes llegan a ser creativos como resultado final de un entrenamiento, de un hábito y/o de la aplicación sistemática de unas técnicas.

La creatividad no es patrimonio de los genios

La innovación es la aplicación práctica de la creatividad: hay muchas ideas, pero no todas son innovadoras. Las ideas innovadoras tienen que reunir estas tres características:

- ser nuevo.
- ser valorado por la clientela
- ser rentable.

Las ideas también pueden surgir de la observación (lo que percibimos por los sentidos), de la experimentación (lo que nos ocurre o vemos que a otros ocurre) o como resultado de un proceso más sistemático, en el que ponemos interés para captar ideas: investigar lo que se hace en otros mercados, analizar las fortalezas y las debilidades de quienes tienen éxito, informarse en los medios de comunicación (TV, radio, periódicos, revistas e Internet), relacionarse con personas con creatividad, etc.

Conocer las previsiones de lo que se espera suceda en el futuro es una ventaja: anticipar las tendencias en los gustos y necesidades de tu tipo de cliente objetivo, así como las directrices de los poderes públicos determinan en gran medida las posibilidades de éxito y de creación de nuevos empleos.



Por ello, te conviene conocer los sectores económicos en los que se prevé exista mayor demanda en los próximos años. Esos sectores son conocidos como “los yacimientos de empleo”, y los expertos en mercado laboral destacan el previsible desarrollo futuro de estas actividades:

- Servicios de la vida diaria: servicios a domicilio, cuidado infantil y de mayores, nuevas tecnologías de la información y comunicación, ayuda a personas con dificultades de inserción, servicios financieros.
- Servicios de mejora del marco de la vida: mejora de la vivienda, seguridad, transportes colectivos locales, revalorización de espacios urbanos, comercio de proximidad.
- Servicios empresariales: desarrollo de competencias, formación corporativa, servicios de tecnología e información.
- Servicios culturales y de ocio: turismo especializado, audiovisuales, la gestión y desarrollo del patrimonio cultural, el deporte.
- Servicios de medio ambiente: gestión de residuos y de agua, protección y mantenimiento de zonas naturales y el control de la contaminación, gestión y control de las energías.

Una decisión/la iniciativa

Ideas hay muchas, pero ninguna idea asegura el éxito por sí sola. La idea ha de poder llevarse a cabo, y para ello hay que querer, hay que tomar la decisión de ponerla en el mercado y que sea valorada por los demás.

Hay varios motivos por los que muchas ideas que hubieran tenido posibilidades de éxito finalmente no se han probado en el mercado. Entre otros:

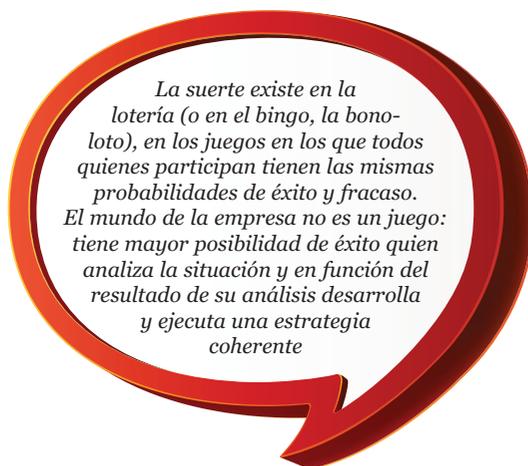
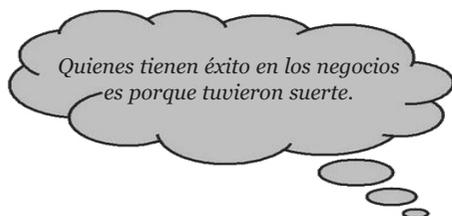
- Por creer que no es el momento adecuado.
- Por no valorar correctamente sus ventajas y potenciales.

- Por miedo al fracaso.
- Por no saber cómo ponerla en marcha.
- Por creer que necesitabas más de lo que era realmente necesario.

El Ayuntamiento tiene el firme propósito de no dejar escapar ninguna idea de autoempleo que surja entre los jóvenes de Valladolid: queremos ayudarte.

Te ayudamos a mejorar tu proyecto e incluso, si fuera necesario, a abandonarlo en el caso de que creamos que tu idea no cuenta con muchas posibilidades de éxito: nos interesa ayudar a crear empresas rentables y sostenibles, minimizando los riesgos.

Sabemos que cuando tengas la idea, la comentarás en tu entorno más cercano (con la familia, los amigos/as) y ya te avisamos de que casi seguro aparecerán alguno de estos tópicos falsos. Estas son algunas respuestas a los prejuicios más comunes:



Sin dinero no se puede crear una empresa.

Es la disculpa más frecuente.

Y lo cierto es que la mayoría de los hoy grandes empresarios y empresarias precisaron muy poco dinero en sus inicios, y suele proceder de ahorros de familiares y de amistades.

Siempre se necesita algo de dinero, hay métodos que ponemos a tu disposición para calcular la cuantía, y diferentes instrumentos de financiación sobre los que te informaremos y formaremos para conseguirlo, pero cada vez son más los negocios en los que la inversión inicial es mínima, como los basados en internet y en el talento.

Perderás dinero durante los primeros meses.

La mayor parte de los negocios precisan de un tiempo hasta captar la confianza de la clientela y para compensar la inversión inicial, pero pasado este plazo y desarrollando una estrategia coherente, se pueden alcanzar beneficios durante un periodo muy largo de tiempo.

Cuanto menor sea la inversión de capital inicial y la estructura, menor será el tiempo necesario para su recuperación.

La mayor parte de los negocios, fracasan muy rápidamente.

Los fracasos “fulminantes” son el reflejo de una mala definición de la estrategia o de su ejecución: no es malo el negocio, sino la forma de llevarlo a cabo.

Crear una empresa es un proceso que exige reflexión y decidir su lanzamiento cuando sean mayores las posibilidades de éxito.

En cualquier caso, el riesgo empresarial siempre existe.

Los negocios son cosa de los hombres.

La mujer emprendedora se enfrenta a las mismas dificultades que trabajando por cuenta ajena, y cuenta con más herramientas para superarlas si ella define la estrategia a seguir. Tradicionalmente ha sido la mujer la gestora del hogar y del negocio, quien ha dedicado más tiempo a las compras y ventas de los productos y servicios, para lo que necesitaba conocer el mercado eligiendo la mejor opción por calidad y precio y hacer una adecuada planificación financiera.

Lo seguro es un buen empleo por cuenta ajena.

Las cifras de desempleo en el sector privado y las mayores dificultades para acceder a un puesto en el sector público con plaza fija acercan el nivel de riesgo al del autoempleo.

En la actualidad, los derechos del colectivo trabajador están protegidos por ley y por los poderes públicos, quedando atrás los tiempos de luchas de clase.

El beneficio empresarial remunera el buen hacer de la propiedad de la empresa y el riesgo asumido en la gestión, además de financiar la inversión y la creación de nuevos puestos de trabajo.

El empresario es un explotador.

No he estudiado para montar un negocio

Existe la falsa creencia de que una vez que has terminado los estudios has de buscar un trabajo. La formación te capacita para ocupar un puesto de trabajo, pero no necesariamente por cuenta ajena: puedes creártelo tú mismo. Piensa que si alguien te contrata es porque le eres rentable, ¿no es más lógico que te aproveches tú de tu capacidad?

Montar una empresa es muy complicado

No debe ser muy complicado cuando hay millones de empresas en España. Los trámites pueden ser más o menos farragosos, pero cuentas con el asesoramiento de muchos técnicos y la ayuda de la Ventanilla Única, que simplifica las tareas burocráticas.

Hay que tener experiencia para montar una empresa.

Cuanto más bagaje se tenga mejor, pero hay muchos ejemplos de empresas de éxito creadas por jóvenes sin haber sido antes empleado de otros. Lo importante es conocer qué quiere tu clientela y fijar de un modo realista tus objetivos.

El concepto de invención y de creatividad nada tiene que ver con ser empleado de otro o trabajar por cuenta propia.

El autoempleo debe presentar alguna mejora sobre lo actual, pero puede ser un producto, un servicio, la forma o momento de proporcionarlo, sin importar si la innovación es propia, copia o adaptada.

Hay que inventar algo para montar una empresa.

La situación de la economía no permite crear empresas.

Las empresas que orientan su actividad al cliente, que diseñan y desarrollan una estrategia coherente y que tengan agilidad siempre tendrán un hueco en el mercado.

Por el contrario, desaparecerán aquellas empresas (dejando un hueco para otras) que no se ajustan a las demandas del mercado ni a las circunstancias.

Con la capacidad de ser empresario se nace

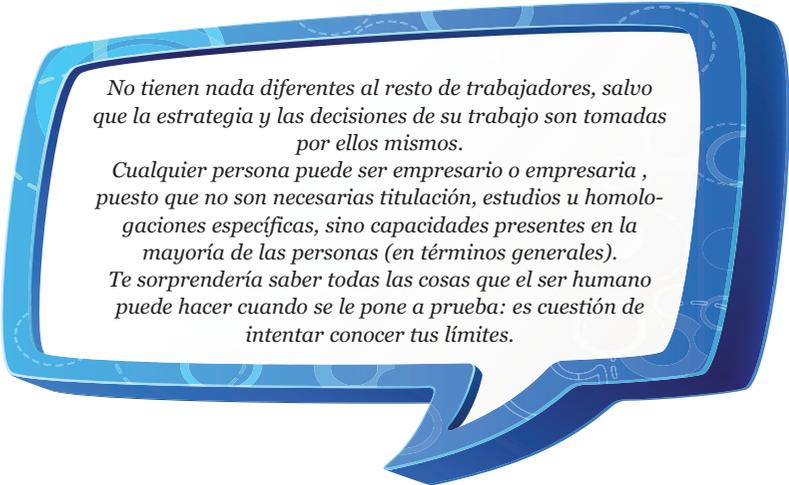
Nadie en la niñez dice querer tener su propia empresa: queremos tener una ocupación, pero no nos preocupa si lo haremos por cuenta propia o ajena.

El fomento de la creación de empresas se ha convertido en una prioridad por parte de las Administraciones, que lo apoyan con cursos, jornadas, servicios específicos y ayudas económicas.





Los empresarios y empresarias son gente de una pasta especial.



No tienen nada diferentes al resto de trabajadores, salvo que la estrategia y las decisiones de su trabajo son tomadas por ellos mismos.

Cualquier persona puede ser empresario o empresaria , puesto que no son necesarias titulación, estudios u homologaciones específicas, sino capacidades presentes en la mayoría de las personas (en términos generales).

Te sorprendería saber todas las cosas que el ser humano puede hacer cuando se le pone a prueba: es cuestión de intentar conocer tus límites.

Sabemos que existe un cierto riesgo en el proceso de creación y consolidación de empresas, pero también está presente en cualquier otro ámbito de tu vida: la certeza ha desaparecido casi por completo de nuestras vidas, si es que alguna vez la hubo.

No puedes acertar siempre. Nos podemos equivocar en cualquier parcela de la vida: en la compra de la vivienda, en la elección de pareja o en la formación, en la elección del trabajo, en la elección de los amigos, etc.

El error forma parte del método de aprendizaje.

Todos nos equivocamos: lo malo es reincidir y no aprender de los errores.

“Nosotros fallamos todos los días, y de eso es de lo que hemos aprendido más”
(Zaryn Dentzel, fundador de Tuenti)

“No fracasé, sólo descubrí 999 maneras de cómo no hacer una bombilla”.

Respuesta de Thomas A. Edison a quienes le criticaron los casi mil intentos fallidos antes de dar con los filamentos de tungsteno para crear la bombilla

Conocer la existencia de riesgo no te debe conducir a la paralización, sino a la actuación prudente y calculada. Sería una inconsciencia actuar como si no existiera, los empresarios y empresarias tomados como referentes en la gestión empresarial no suelen ser calificados como inconscientes.

Existen comportamientos, actitudes, decisiones y estrategias que permiten amoldar el grado de riesgo a la personalidad y/o al deseo de cada persona. Controlando tú mismo el nivel de riesgo, ¿no te parece que muchas veces es más arriesgado depender de las decisiones de otros?

Nuestro equipo de técnicos, con muy amplia experiencia y una formación especializada, te asesorará para ver conjuntamente las posibilidades de éxito de tu idea, y descubrir si es simplemente una idea o es una idea que puede originar una oportunidad de autoempleo.



El riesgo de fracaso se reduce en la medida en que se investigue el entorno y se planifiquen las primeras decisiones: ese documento escrito que describe este proceso se denomina PLAN DE EMPRESA, del que más tarde hablaremos.

Uno de los factores clave al hablar de riesgo, es la existencia de una resistencia al cambio, que son las fuerzas que luchan por mantener lo antiguo, lo conocido y que aparece ante cualquier modificación en la situación inicial, para evitar los cambios. Lo cómodo es no cambiar, seguir la inercia, dejarse llevar. Eso es lo cómodo, pero no necesariamente bueno ni para ti, ni para el conjunto de la sociedad.

Al decidirte a poner en marcha tu iniciativa de autoempleo, provocarás una serie de cambios en tu entorno: debes tenerlos en cuenta, pensar el modo de reducir esa resistencia al cambio y cómo afrontarlos.

- Cambios en ti, porque no es lo mismo trabajar por cuenta ajena que para ti. Deberás reunir varias de las capacidades que más adelante describiremos.
- Cambios en tu entorno más cercano (familia, relaciones de pareja, amistades). Igual que compartirán los buenos momentos, también les afectarán los momentos de mayor incertidumbre y presión del trabajo.
- Cambios en los clientes (desconfianza ante lo nuevo, más opciones, etc): la aparición de una nueva opción en el mercado no supone su aceptación inmediata, debes generar las expectativas y la confianza precisa como para que abandone a su actual proveedor o para que te pruebe.
- Cambios en la competencia: la amenaza que supone perder clientela por tu aparición casi seguro que provoca un cambio en su estrategia o en la forma de ejecutarla.

*Maquiavelo (1.469- 1527) dijo:
“No hay nada más difícil de planificar, ni más peligroso de gestionar, ni con menos posibilidades de tener éxito que la creación de una nueva forma de hacer las cosas, pues el innovador se enfrentará a quienes se ven beneficiados por la antigua forma de hacer las cosas y sólo tendrá la ayuda de quienes creen que se verán beneficiados por lo nuevo”.*

Unas capacidades

En todas las actuaciones de autoempleo, la participación del promotor o promotora es decisiva para el buen desarrollo de la actividad, formando parte indispensable de la ventaja competitiva (mejor posición que las empresas de la competencia para asegurar a los clientes y defenderse de otros competidores). Esa presencia exige de un talento que supere al mostrado por la competencia, al menos a los ojos de la clientela.

Una persona con talento, según José Ingenieros, es quien practica alguna actividad ya conocida mejor que la mayoría. Es diferente al genio, ya que así se considera a quien crea nuevas formas de actividad o es capaz de desarrollar actividades ya conocidas de un modo enteramente personal o propio.

La buena evolución de la empresa va a depender del grado de presencia de talento en diversas situaciones:

- Talento para las relaciones sociales,
- Talento para la negociación,
- Talento para desarrollar empatía e influencia en los demás,
- Talento para generar confianza, etc.
- Talento para interpretar las conductas y comportamientos,



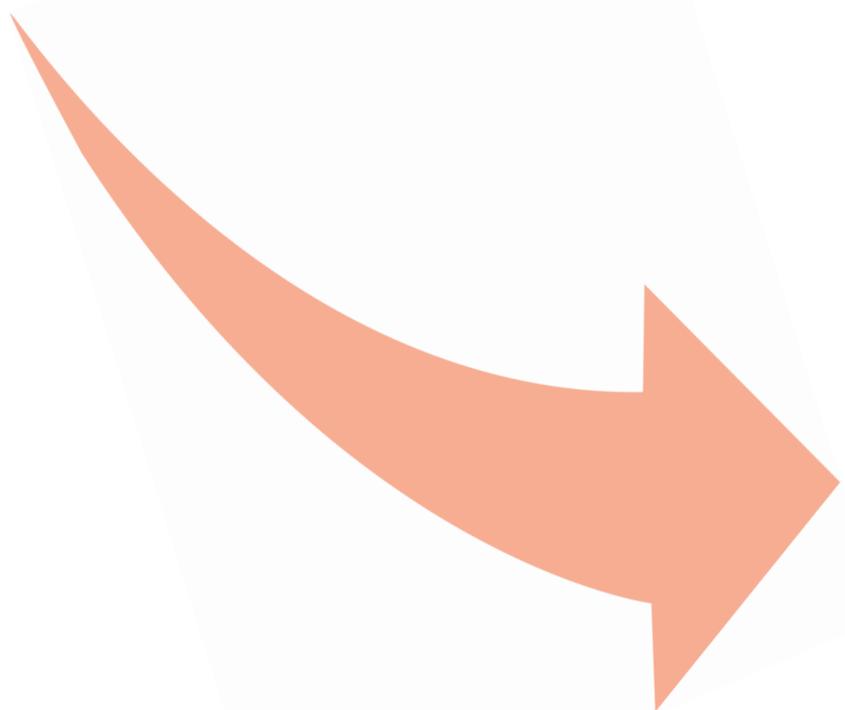
- Talento para anticiparse a los acontecimientos y para encontrar oportunidades,
- Talento para gestionar el tiempo
- Talento para ejercer un liderazgo alrededor.

Esos talentos van a depender de las características personales del emprendedor, es decir, de sus capacidades.

¿Qué capacidades?

Los expertos en creación de empresas consideran que hay una serie de características y competencias presentes en la mayoría de personas emprendedoras, lo que no implica que si las reúnes todas serás un buen emprendedor o emprendedora, ni que si careces de alguna de ellas o de varias de ellas te veas imposibilitado para desarrollar tu proyecto de autoempleo. De hecho, diferentes expertos en esta materia destacan diferentes capacidades en las personas que han alcanzado el éxito empresarial, aquí te presentamos algunos ejemplos de clasificaciones de las características deseables en la persona emprendedora.

El profesor Sánchez Almagro (2.003) las agrupó en cuatro grandes apartados:



CARACTERÍSTICAS PERSONALES

<i>Toma de iniciativa</i>	<i>Capacidad de decisión</i>
<i>Acepta riesgos moderados</i>	<i>Orientado hacia la oportunidad</i>
<i>Estabilidad emocional y Autocontrol</i>	<i>Orientación hacia metas específicas</i>
<i>Tolerancia a la ambigüedad, a la presión y/o la incertidumbre</i>	<i>Receptivos en sus relaciones sociales. Empatía.</i>
<i>Sentido de urgencia (Tiempo valioso)</i>	<i>Honestidad, Integridad y confianza</i>
<i>Perseverancia y Compromiso total</i>	<i>Responsabilidad personal</i>
<i>Individualista</i>	<i>Optimismo</i>

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS

<i>Energía</i>	<i>Trabajan duro</i>
----------------	----------------------

CARACTERÍSTICAS INTELECTUALES

<i>Versatilidad y Flexibilidad</i>	<i>Creatividad – Imaginación - Innovación</i>
<i>Búsqueda de la verdad e información</i>	<i>Planificación y seguimiento sistemático de los resultados</i>
<i>Planificación con límites de tiempo</i>	<i>Capacidad de analizar el ambiente (reflexión)</i>
<i>Visión comprensiva de los problemas</i>	<i>Capacidad de solución de problemas</i>

COMPETENCIAS

<i>Liderazgo</i>	<i>Compromiso</i>
<i>Orientación al cliente</i>	<i>Capacidad de conseguir recursos</i>
<i>Gerente/administrador de recursos</i>	<i>Patrón de factores de producción</i>
<i>Exige eficiencia y calidad</i>	<i>Dirección y gestión de la empresa</i>
<i>Red de contactos</i>	<i>Comunicación</i>

El profesor Pedro Nueno, autor del libro “Emprendiendo hacia el 2.020”, considera que los valores que ayudan a emprender

“son el esfuerzo, la honradez, la generosidad desde muchos puntos de vista, la humildad, la confianza, el optimismo, la ambición, la atención en los cambios del entorno y, sobre todo, pensar en global”.

Por otra parte, Jeffrey Timmons, otro gran estudioso del proceso de creación de empresas, considera que el promotor de cualquier iniciativa empresarial reúne gran parte de las siguientes características:

Compromiso total, determinación y perseverancia.

Voluntad de conseguir y de crecer.

Iniciativa y responsabilidad.

Persistencia en la solución de problemas.

Consciencia de las propias limitaciones.

Capacidad para buscar consejo y de retroalimentación.

Confianza en las propias capacidades.

Capacidad de tolerar la ambigüedad, la tensión y la incertidumbre.

Saber tomar riesgos calculados y compartir el riesgo.

Poca necesidad de estatus y de poder.

Integridad y fiabilidad.

Decisión, urgencia y paciencia.

Capacidad para superar los fallos y aprender de los errores.

Capacidad de crear equipos y hacer héroes.

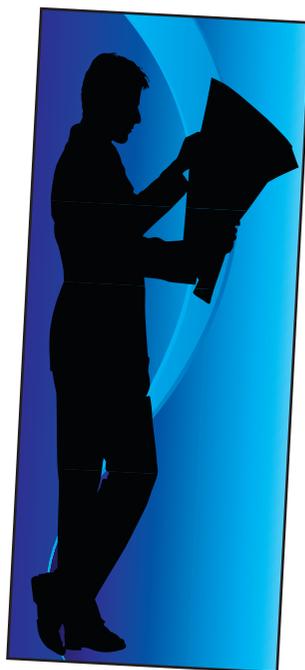


Supongamos que en la actualidad careces o no tienes en la suficiente cuantía de alguna característica de las mencionadas o de otra que consideras importante para el éxito de tu negocio, ¿has de olvidar tu proyecto? En absoluto, porque cuentas con dos posibilidades para solventar el problema:

Primera opción, ten presente que cada una de estas capacidades puede ser desarrollada y potenciada con el aprendizaje y el entrenamiento adecuado. Podemos ayudarte a lograrlo.

Y como segunda opción, puedes incorporar en tu empresa a quienes ya dispongan de esas características, ya sea por medio de un contrato laboral, como proveedor de servicios o incluso como socio o socia, en este caso participando de los futuros beneficios.

Una de las claves del éxito de muchos empresarios es saber delegar, concentrando su actividad en las tareas en las que destacan y dejar a otros (socios, trabajadores, proveedores) que se ocupen de las restantes actividades.



¿Tengo yo esas capacidades?

El Manual del Emprendedor, editado por la Ventanilla Única Empresarial de Valladolid, en su edición de 2.003, presenta un test que permite analizar la capacidad emprendedora.

Para cada una de las 20 preguntas, elige una de las siguientes respuestas:

A = SI / En total acuerdo.

B = Bastante / A menudo.

C = Algo / Alguna vez.

D = NO / En Absoluto.

PREGUNTAS	A	B	C	D
1.- ¿Te consideras una persona adaptable a los cambios?				
2.- ¿Tienes confianza en tus posibilidades y capacidades?				
3.- ¿Es importante para ti disponer de autonomía en el trabajo?				
4.- ¿Tienes facilidad de comunicación?				
5.- ¿Te consideras creativo?				
6.- ¿Afrontas los problemas con optimismo?				
7.- ¿Tomas la iniciativa ante situaciones complejas nuevas?				
8.- ¿Tienes predisposición a tomar riesgos?				
9.- ¿Tomas notas escritas sobre proyectos?				
10.- ¿Arriesgarías recursos propios si pusieras en marcha tu proyecto?				



PREGUNTAS	A	B	C	D
11.- ¿Te resulta fácil asignar tareas a los demás?				
12.- ¿Sabes trabajar en equipo?				
13.- ¿Sabes administrar tus recursos económicos?				
14.- ¿Tienes facilidad para negociar con éxito?				
15.- ¿Planificas de forma rigurosa acciones concretas para el desarrollo de un proyecto o trabajo?				
16.- ¿Te planteas los temas con visión de futuro?				
17.- ¿Cumples los plazos que te fijas o te fijan?				
18.- ¿Sientes motivación por conseguir objetivos?				
19.- ¿Te consideras profesionalmente bueno en lo que sabes hacer?				
20.- ¿Sacrificarías tu tiempo libre si el trabajo lo demanda?				

Puntuaciones: Asigna a cada respuesta el valor correspondiente

A = 4 puntos

B= 3 puntos

C= 2 puntos

D= 1 punto

Suma las puntuaciones obtenidas en función de las respuestas a las veinte (20) preguntas y a continuación te ofrecemos la Interpretación a las respuestas:

60 o más puntos: sin duda dispones de un gran potencial y tu perfil se asemeja bastante al de un emprendedor. Ello no significa que tengas asegurado el éxito, pero partes de una buena base. Continúa trabajando.

De 30 a 59 puntos: en principio reúnes bastantes de las características adecuadas para ser un buen emprendedor, no obstante hay ciertos puntos en los que te separas. Deberías analizar tus puntos débiles y marcarte una serie de acciones concretas para mejorarlos en un plazo concreto de tiempo.

Menos de 30 puntos: aunque tu perfil tiene alguna de las características del emprendedor, en la mayoría de aspectos o te asalta la duda o te sientes inseguro. Intenta analizar las razones de todo ello y procura adquirir hábitos emprendedores si realmente lo que quieres es llevar adelante tu propia empresa.

En la página del IME (<http://ime.nds.es>) también puedes encontrar otro test con respuesta inmediata que te permitirá conocer tu grado de coincidencia con el emprendedor “tipo”, y en función de las contestaciones, una serie de claves para reflexionar sobre tus actitudes y habilidades, tus puntos fuertes y tus áreas de mejora.



Tiempo (¿para qué?) y dinero (¿de donde?)

Invertir es poner recursos a disposición de un objetivo para alcanzarlo, a veces con la incertidumbre de su éxito. Por esta razón, la recompensa (económica, y también de tipo social y/o personal) lograda debe estar en relación con el montante final de esa inversión, con el perfil de quien lo promueve y con el grado de riesgo asumido.

Y en cualquier actividad de autoempleo siempre deberás invertir en dos factores: el tiempo y el dinero.

Tiempo (Más de lo que piensas):

Porque siempre deberás dedicar tiempo a tu formación, a la gestión del negocio, a la búsqueda de nuevas oportunidades, a hablar con quien nos compra, a la definición de la estrategia, al análisis de los errores, a la negociación con proveedores, al chequeo de la competencia y seguro que falta alguna actividad más, que tú ya irás descubriendo.

También es cierto que en muchas ocasiones serás tú quien fije el momento de realizar estas tareas, pero te recomendamos que te impongas como obligación dedicar tiempo a la formación y a la información: siempre te compensará.

¿Y qué tipo de información nos interesa tener? ¿Sobre qué aspectos hemos de centrar nuestro interés y nuestro tiempo?

Sobre la clientela

Es mucho más sencillo vender lo que nos quiere comprar (es lo que se conoce como orientación al cliente) por lo tanto, cuanto más conozcas sus criterios de selección, más fácil será tu labor comercial.

Esta es la razón por la que funcionan muy bien muchos negocios que tienen su origen en las aficiones o hobbies del emprendedor o emprendedora. No sólo sabes sobre lo que vendes, sino que también la forma en que te gustaría que se vendiera, las mejores maneras para ofrecerlo, los factores clave al seleccionar proveedores, incluso puede que cuentes ya con la confianza de alguno de tus clientes.

Otra forma de conocer sus preferencias es a través de sus comentarios, los positivos y los negativos, escuchar las quejas, las sugerencias y recomendaciones de tus potenciales clientes. Es muy recomendable visitar sus lugares de encuentro, tanto físicos como foros, webs, chats, y escuchar sus opiniones.

La mayor o menor implicación de tu clientela con el negocio marcará en gran medida su evolución, por lo que hay que prestar atención a las diferentes políticas y herramientas para conseguir la atracción, retención, gestión, satisfacción, fidelización y la prescripción por parte de tu clientela.

Sobre la competencia.

En muchas ocasiones, el promotor o la promotora antes de ser competidor ha tenido algún tipo de relación con estas empresas, por lo que añades un conocimiento previo a la decisión de autoempleo. Si éste es tu caso, ya cuentas con una importante ventaja.

Sabiendo que tus potenciales clientes te compararán con la competencia, hay que saber cómo desarrollan su actividad, descubriendo tanto sus puntos fuertes como débiles, y así te será más fácil definir la estrategia, porque:

- Los puntos fuertes de la competencia muestran aspectos en los que te va a ser más difícil competir, pues a su propia capacidad se ha de sumar la satisfacción de su cliente.
- Los puntos débiles de la competencia hacen más factible nuestra entrada en el mercado, fijando nuestro objetivo en la captación de clientes insatisfechos.

Aunque no compitamos en un principio por el mismo tipo de clientela, también es indispensable que recabes toda la información que puedas sobre otros mercados internacionales, otros sectores u otras empresas que te puedan servir de referencia: su evolución, grado de competitividad, estrategias comerciales, respuestas a la crisis, procesos de producción o logística, gestión de los recursos humanos, el empleo de herramientas de gestión, banda de precios, amplitud de la gama de servicios y de productos, etc.



Sobre el bien o servicio.

Debes conocer todas las características de aquellos productos o servicios que puedan satisfacer las necesidades de tus clientes de la mejor manera posible, pues de lo contrario no podrás captarles y/o se perderán. Has de cambiar al menos tan rápido como lo demande tu cliente, pues si no lo haces, estás fuera...

Esta obligación (que no se acaba nunca) te supondrá estar constantemente atento a ferias, presentaciones, congresos, foros y redes, blogs, web, revistas, libros, newsletters y cualquier otra forma de comunicación de noticias específica del sector en que participes, al menos con tanta asiduidad como lo hacen tus clientes. Por eso es muy importante que tu negocio te guste ...

Piensa en la evolución que han tenido en los últimos años industrias y sectores como, entre otros, el discográfico y de entretenimiento, las telecomunicaciones, la formación, el comercio minorista o la prestación de servicios de restauración o de peluquería: evolucionar es sobrevivir.

Recuerda que en muchos sectores, tan importante como el propio producto o servicio en sí es el modo en que se presentan: el envase, la forma, el lugar y el momento. Por ello, has de cuidar esos detalles de máxima importancia, así como la primera impresión que genera.

Sobre gestión

Al ser una actividad de autoempleo, a tu labor como trabajadora o trabajador, has de añadir las tareas propias de ostentar la propiedad y/o la dirección, lo que supone ocuparte (personalmente u otros en tu nombre) de funciones tales como:

- Análisis de la situación.
- Planificación
- Organización de los medios
- Ejecución, y
- Control de los resultados.

La gestión de un negocio es vital para la evolución de la empresa, pues nos permite aprovechar del mejor modo posible los escasos recursos de que se dispone. Muchas veces no se trata de hacer muchas cosas, sino de pensar y hacerlas del mejor modo posible y con el menor coste (eficacia y eficiencia), y esa es una labor que te corresponde.

La gestión permite poner al servicio de los intereses generales de tu empresa todas las habilidades de que se dispone, concentrando esfuerzos o capacidades en aquellas actividades con mayor recompensa.

Uno de los factores clave en el fracaso de muchas empresas es la falta de una gestión, de una dirección, consecuencia en muchas ocasiones de la preferencia por parte del promotor o promotora hacia las actividades en las que se siente más cómodo y abandonando el resto.

Has de evitar caer en este error, y para ayudarte el Ayuntamiento organiza periódicamente cursos de gestión empresarial, aportando los conocimientos clave. Te aconsejamos que siempre inviertas en:

- Tu propia formación y capacitación.
- Rodearte de personas mejores que tú.
- En contribuir a una sociedad mejor.

Dinero (Menos de lo que crees):

Según el último informe GEM sobre emprendimiento, el capital medio que se ha necesitado para poner en marcha un negocio en el año 2.009 en España no supera los 30.000 euros.

Se ha de tener en cuenta que ese capital incluye todo tipo de empresas, y que las iniciativas de autoempleo suelen requerir de una cantidad menor a ese importe, sobre todo las que desarrollan el talento de la persona emprendedora o muchas de las que se basan en las nuevas tecnologías o la prestación de servicios.

Sabemos que muchas exitosas iniciativas de autoempleo surgen en momentos de gran necesidad económica de sus



impulsores, cuando no disponían de muchos recursos económicos, pero sí de un gran deseo de mejora, ilusión, entusiasmo y ganas de trabajar.

Lo habitual es que no dispongas del dinero, poco o mucho, que precisas. Por ello la primera tarea ha de ser evaluar la cantidad de dinero que precisas y así saber cuánto pedir.

El informe GEM también recoge que en un porcentaje muy elevado de los casos el dinero que se precisa para crear la empresa se encuentra en el entorno más cercano a la persona emprendedora, conocido en el argot empresarial como las tres “efes”: Family, Friends & Fools (la familia, las amistades y los “locos” o inversores no profesionales que deciden invertir en la nueva empresa). Ellos van a ser los primeros en ofrecerte una idea cierta sobre la viabilidad de la aventura y el grado de confianza que genera.

En cualquier caso, aún suponiendo que precisas más financiación de la que eres capaz de reunir por ti mismo y necesites acudir a entidades financieras, pese a las restricciones que en estos momentos pueda haber en el crédito, cada vez son más los instrumentos a tu alcance para poder conseguir esta financiación, ya sea mediante microcréditos, avales de entidades públicas o subvenciones de apoyo a la financiación que contribuyen a facilitar el acceso al crédito si presentas un proyecto de empresa viable.

No has de olvidar que la exigencia de mejorar y de competir siempre hará necesaria la obtención de financiación, que procederá de los beneficios logrados, de nuevas aportaciones de capital o de nuevos créditos o préstamos.

Una estrategia

La empresa no es un juego, y los resultados obtenidos no son fruto del azar .

En el mercado, cada una de las decisiones tomadas por la dirección tiene su impacto en la clientela y en la competencia. Tendrás éxito según la respuesta que tengan tus clientes, quienes también se ven influidos por la actuación de las empresas de la competencia.

Por lo tanto, es imprescindible pensar, hay que dedicar tiempo a analizar lo que ocurre en el entorno, hay que captar las tendencias que determinan comportamientos en el futuro, hay que investigar lo que hace la competencia y lo que se hace en otros países o ciudades.

Y hay que tener los conocimientos adecuados para poder utilizar de forma adecuada esta información.

Tiempo tendrás para profundizar sobre estrategia de empresa, pero según el profesor Michael E. Porter, una de las máximas autoridades en Management moderno, tienes que buscar tu oportunidad de autoempleo en aquellas actividades o ámbitos en los que te puedas presentar ante la clientela con alguna ventaja respecto de la competencia. Él define tres estrategias genéricas:

- Ofrecer los mismos productos o servicios que la competencia pero con precios más baratos.
- Ofrecer productos o servicios incorporando alguna mejora respecto a la competencia.
- Ofertar productos o servicios buscando la especialización, ya sea a un tipo concreto de clientes, en un segmento de productos o, por ejemplo, en un nuevo mercado geográfico.

Una vez definida, la estrategia genérica se desarrolla mediante las diversas funciones de la empresa, porque por muy pequeña que sea, todas las empresas las tienen y las desarrollan, independientemente de que tengan o no departamento con tal nombre. La forma en que se va a implantar se denomina Plan, y en cualquier empresa habrá que definir un:

- Plan de Marketing y de Comercialización.
- Plan de Producción y/o de Compras.
- Plan de Recursos Humanos.
- Plan Económico y Financiero.
- Plan Jurídico y Fiscal.

Estos planes, junto a la presentación de la empresa y de quien la promueve, la misión, visión y objetivos de tu empresa, el análisis de los recursos y capacidades de que se dispone, el análisis del entorno y la estrategia elegida estarán presentes en tu PLAN DE EMPRESA.

El PLAN DE EMPRESA te será útil para establecer una guía de actuación y para mostrar la viabilidad global de tu negocio, tanto a ti como a los demás, que demostraremos a través de cinco formas de viabilidad independientes :

- Viabilidad comercial: que tus clientes quieran comprarte lo que tú ofreces.
- Viabilidad técnica: que lo puedas producir o vender.
- Viabilidad económica: que genere unos beneficios suficientes.
- Viabilidad financiera: que se pueda financiar.
- Viabilidad legal: que cumpla los requisitos legales y administrativos.



Nosotros te ayudamos

Asesoramiento

Personal.

En el Instituto Municipal de Empleo (I.M.E.) contamos con un Equipo de Agentes de Empleo y Desarrollo Local (E.A.E.D.L.) que te presta un servicio eficaz e integral para resolver todas las dudas que te vayan apareciendo al decidir generar tu puesto de autoempleo, así como para aconsejarte adecuadamente sobre la mejor manera de afrontar los primeros pasos.

El I.M.E. ha intervenido desde su creación en el año 2.000 en una media de doscientos proyectos cada año, habiendo asesorado a más de 2.000 proyectos de emprendedores, de los que crean su empresa una media del 35%, por lo que hemos visto nacer más de 700 nuevas empresas. Este bagaje nos ha permitido acumular una enorme experiencia que te brindamos y ponemos a tu disposición.

La profesionalidad, la confidencialidad, la especialización y la sinceridad han sido elementos clave en nuestra relación con quienes emprenden, que siempre han valorado la intervención como muy buena, al igual que la información y asesoramiento que se les presta. Prestar un servicio de calidad a los emprendedores es para nosotros un compromiso constante, por lo que cuidamos al máximo la actualización y perfeccionamiento profesional a vuestro servicio, completado con la puesta en marcha de mecanismos de apoyo adaptados a las necesidades específicas de los emprendedores en cada momento.

El I.M.E. cuenta además con la colaboración permanente de la Oficina de Iniciativas Empresariales, que presta su servicio de apoyo a los emprendedores y a las emprendedoras desde la Cámara de Comercio, apoyada por el Ayuntamiento de Valladolid. También colaboran en vuestros proyectos



desde SECOT Valladolid (Seniors Españoles para la Cooperación Técnica) que reúne a expertos/as en la práctica totalidad de áreas empresariales y que os ofrecen su consejo experto y desinteresado para mejorar el PLAN DE EMPRESA, acompañándoos incluso en procesos de negociación, búsqueda de financiación o cualquier otro aspecto necesario para crear vuestra empresa.

Además, se cuenta con un plantel de expertos y expertas independientes, con quienes se cuenta para desarrollar programas específicos de formación de emprendimiento o se acude en casos más complejos, específicos, o cuando se requiere un asesoramiento más especializado.

Página web.

El Instituto Municipal de Empleo cuenta con una página web propia (<http://www.ava.es/ime>) en la que podrás encontrar un área específica para el proceso de emprender, con los siguientes contenidos:

- Test de capacidades emprendedoras.
- Introducción a la creatividad.
- Modelo de PLAN DE EMPRESA para descargar o para hacerlo on line (con una clave personal para salvaguardar la confidencialidad).
- Descripción de los trámites a seguir para poner en marcha la idea.
- Recopilación de otras entidades que también te pueden ayudar, instrumentos de financiación y las ayudas y subvenciones a las que puedes acceder.

La página web se actualiza periódicamente, por lo que te aconsejamos que la visites frecuentemente, por si las novedades fueran de tu interés.

Material Impreso

Disponemos de un importante fondo documental sobre la gestión emprendedora, con análisis sobre el entorno, guías para la creación de empresas, estudios sobre la fase de lanzamiento y de consolidación, experiencias nacionales e internacionales, múltiples modelos de planes de empresa, etc.

También contamos con referencias bibliográficas a las que se puede acudir y que te pueden orientar a lo largo de todas las fases del proceso de creación de tu negocio.

Y, por si no fluyen las ideas, disponemos de un banco de proyectos empresariales con más de 500 proyectos de empresas elaborados por estudiantes de secundaria y ciclos formativos, muchos de ellos absolutamente innovadores, que puedes consultar para buscar una idea, enriquecer tu proyecto o como ejemplo de PLAN DE EMPRESA.

Tienes acceso a estos recursos, a través de medios informáticos y mediante cita previa gracias al servicio de Autoconsulta.

Formación específica para la creación y gestión de empresas

Programa CREA.

El Programa CREA, con una previsión de convocatoria anual, tiene como objetivo la inserción laboral de las personas mediante la creación de su propia empresa, por lo que las actuaciones en autoempleo caen dentro de su ámbito de actuación.

El Programa incluye actuaciones formativas conjuntas sobre la gestión diaria y sobre las áreas claves en la estrategia (Marketing, Ventas, Producción, Recursos Humanos, Económico y Financiero, etc), así como un módulo para la mejora de las habilidades directivas más necesarias (negociación, gestión del tiempo, liderazgo, etc)

Contarás con la ayuda de un tutor o tutora con la misión de guiar, apoyar y supervisar la elaboración de tu PLAN DE EMPRESA para lograr la viabilidad técnica y económica. Su labor puede verse enriquecida en aspectos más concretos o particulares con el asesoramiento de consultores especializados en dichas materias.

Además cuenta como medida de apoyo complementaria con una beca emprendedora a la que puedes acceder siempre que cumplas una serie de compromisos a lo largo del Programa.



Programa CREA con Base Tecnológica.

Este proyecto de convocatoria anual, desarrollado conjuntamente con el Parque Científico de la Universidad de Valladolid y que cuenta con el apoyo técnico y económico de Fundación Michelín Desarrollo a las empresas creadas, apoya la creación de empresas innovadoras en la ciudad.

Para participar se necesita que los proyectos presenten innovaciones sobre las empresas ya existentes en el municipio, ya sea en los productos, servicios o técnicas de comercialización o que utilicen nuevas tecnologías o nuevos conocimientos para la generación o prestación de esos productos, procesos o servicios, derivados de la investigación, el desarrollo y la innovación.

El programa CREA con Base Tecnológica cuenta con dos fases: la primera, de formación empresarial y elaboración con el apoyo de un tutor o tutora del primer borrador del proyecto de empresa y una segunda de formación en dirección de empresas y consolidación del proyecto en un Plan de Empresa, apoyada por un tutor o tutora y un equipo de consultores especializados en cada área funcional de la empresa.

Incluye la concesión de becas económicas de inserción empresarial, la tutorización y consultorías por parte de expertos y expertas y, también, el apoyo para la captación de recursos financieros.

Actividades educativas de fomento del espíritu emprendedor

Integradas dentro de este programa general, coordinado por el Servicio de Educación del Ayuntamiento de Valladolid, el IME desarrolla una serie de actividades que tratan de familiarizar al alumnado de primaria, secundaria y ciclos formativos con los conceptos de empresa, empresario y autoempleo.

Estas actividades están adaptadas a las necesidades y posibilidades pedagógicas específicas de cada nivel:

- Para el alumnado de último ciclo de Ed. Primaria: *el Teatro de la Economía*, actividades para el fomento de la creatividad, las actitudes de colaboración y coordinación, superación de conflictos y asunción de responsabilidades.

• Para el alumnado de 4º de la E.S.O. y Bachillerato: “*Soñando la empresa de mañana*”, una dinámica de grupo para reflexionar sobre el entorno socioeconómico, potenciando la iniciativa y el espíritu creativo, acercando la idea de la empresa como mecanismo de respuesta a las necesidades del individuo.

• Para el alumnado de ciclos formativos de Grado Medio y Superior: *Emprendiendo* es un conjunto de actividades de sensibilización y estimulación del espíritu empresarial con apoyo de materia audiovisual que pretende acercar el mercado laboral desde la perspectiva del autoempleo y la creación de empresas.

En esta misma línea, desde la Oficina de Iniciativas Empresariales y con el apoyo de la Dirección Provincial de Educación de la Junta de Castilla y León, el Ayuntamiento puso en marcha en el año 2005 el Premio de Iniciativa Emprendedora, para premiar a los mejores planes de empresa realizados por el alumnado de secundaria y ciclos formativos de Valladolid. Su objetivo es acercar el autoempleo a los y las más jóvenes, recompensando su esfuerzo con interesantes premios que van variando cada convocatoria.

El IME también participa en el Premio de Creación de Empresas que convoca anualmente la Escuela de Estudios Empresariales, tanto en el asesoramiento a las personas participantes, así como en el proceso de análisis y valoración de proyectos.

Apoyo económico y financiero

Subvenciones a empresas de nueva creación.

Cada año el Ayuntamiento de Valladolid convoca subvenciones para aquellas empresas establecidas durante el año anterior para contribuir a la eliminación de barreras en el proceso de creación de empresas mediante una ayuda a fondo perdido destinada a financiar los gastos de la puesta en marcha de la empresa, así como para garantizar unos ingresos mínimos durante el inicio de la actividad.

Bonificaciones.

El Ayuntamiento de Valladolid ha establecido bonificaciones a las nuevas empresas en el pago de tasas, por ejemplo en las de obtención de licencia ambiental y de apertura y comunicación de actividad de los nuevos establecimientos. Por ejemplo, las personas menores de 30 años que inician su primera actividad económica cuentan con una bonificación del 50%, y también hay bonificaciones en función del número de empleos creados, de las características de las personas contratadas o de si se trata de empresas o actividades comprometidas con la sostenibilidad ambiental.

Tramitación

VENTANILLA ÚNICA EMPRESARIAL.

Es un punto de encuentro que nace como fruto de la colaboración de las distintas administraciones (Ayuntamiento, Comunidad Autónoma, la Administración General del Estado y la colaboración de la Cámara Oficial de Comercio e Industria) para facilitar la creación de tu empresa.

En la VUE encontrarás un equipo de personas expertas de cada una de las administraciones participantes, que te informarán y ayudarán en la realización de los trámites necesarios para puesta en marcha de tu empresa, realizando en un único espacio físico todos ellos.

La Ventanilla Única Empresarial de Valladolid es la primera que comenzó a funcionar en España y ha servido de modelo a las ventanillas que operan hoy a lo largo de todo el territorio nacional.

Tú consigues

DEDICARTE A LO QUE QUIERES.

Muchas empresas han nacido al comprobar que una habilidad, conocimiento o el dominio sobre una concreta materia es valorada (económicamente) por los demás. Y otras tantas actividades de autoempleo surgen tras haber trabajado para otro empresario y percibe que no valoran tus capacidades de manera suficiente.

Ilustradores, diseñadores, analistas, probadores de videojuegos, coleccionistas (de comics, sellos, juguetes o de radios antiguas, por ejemplo), relaciones públicas, organizadores de eventos y de actividades de turismo activo, los promotores de la venta y la producción de alimentos ecológicos, profesores, fotógrafos, restauradores, profesionales relacionados con la informática y otras muchas actividades económicas y de tipo profesional son el resultado de aficiones, hobbies y habilidades presentes previamente a decidirse por el autoempleo.

No hay nada mejor que dedicar la mayor parte del tiempo a aquello que nos gusta, y el autoempleo permite, en muchas ocasiones, combinar trabajo y diversión, el ocio y el negocio.

BENEFICIOS ECONÓMICOS.

La satisfacción de la clientela debe tener su reflejo en los resultados económicos, así que nuestra capacidad de competir y de gestionar determinará los beneficios. Esto permite que existan elevadas cifras de beneficios en empresas con pequeña inversión de tipo económico, aunque sí de tiempo y dedicación.

La cuantía de los beneficios dependerá del tipo de clientes a los que nos dirijamos, del sector de actividad escogido, del nivel de competencia, de la fuerza de los proveedores, de la capacidad de gestión y de la estrategia seguida, de tal forma que no es fácil predecir el nivel de beneficios. Ni siquiera saber si van a existir.



Es imprescindible para el mantenimiento del autoempleo que la actividad genere una cifra de ingresos que permita afrontar todos los gastos de funcionamiento (los derivados de las personas contratadas, de los diferentes proveedores, servicios bancarios, primas de seguros, suministros, alquileres, honorarios por los servicios profesionales e impuestos) y tener una cifra de beneficio neto adecuada. La ausencia de beneficios económicos de una empresa pone en peligro su supervivencia y acerca su desaparición.

Esa cifra de beneficio tiene que ser suficiente para compensar:

- El trabajo del emprendedor o de la emprendedora,
- El riesgo asumido con su inversión (de tiempo, de dinero y de conocimientos)
- El riesgo de afrontar el futuro, de crecer, ampliando estructura y creando más empleo y riqueza alrededor, reinvertiendo en:
 - Elementos materiales (máquinas, ordenadores, existencias, etc)
 - Elementos no materiales (en formación, software, imagen corporativa, posicionamiento, programas de fidelización, etc).

La responsabilidad social de la empresa favorece la devolución a la sociedad de una parte de los beneficios (por medio de patrocinios, mecenazgos, fundaciones, donaciones, etc), sin perjuicio de los impuestos que la legislación fiscal vigente en cada momento obliga a satisfacer en función del resultado económico obtenido.

SER EL DIRECTOR DE LA ESTRATEGIA DE LA EMPRESA.

Por asumir la propiedad y la gestión de tu empresa, te corresponde la tarea de tomar decisiones, lo que te obligará a analizar, planificar, ejecutar y comprobar si los resultados se acercan a los previstos.

Las decisiones de venta, de compra, de contratación, de inversión y de financiación caen en el ámbito de la dirección de la empresa. Cobrará vital importancia la tarea de control de

los resultados, en la medida que la rápida detección de malos resultados posibilitará implantar medidas correctoras lo antes posible.

En épocas pasadas, la intuición, el sentido común y la empatía de muchos empresarios han permitido dirigir las empresas buscando la satisfacción de la clientela . Pero en la actualidad, la mayor competencia y su mayor nivel de exigencia están expulsando del mercado a las empresas dirigidas sin criterios de gestión.

UN EMPLEO NO DEPENDIENTE DE SUPERIORES JERÁRQUICOS.

Tu empleo no depende de decisiones ajenas, de sus simpatías ni de sus valoraciones, ni de sus problemas ajenos a la empresa, ni de sus jubilaciones, ni de sus miedos o incertidumbres, ni de sus celos. Tampoco dependerá de su acertada o desacertada gestión de las oportunidades o de la crisis.

En tu empresa eres tú quien toma las decisiones y quien debe asumir sus resultados y consecuencias .

La clave del éxito es estar atentos a las necesidades de la clientela y a las actuaciones de la competencia para seguir ofreciendo una ventaja competitiva, una razón para que nos elijan a nosotros.

TENER UNA ACTIVIDAD QUE PUEDE CRECER SIN LIMITES.

Todas las grandes empresas que hoy conoces fueron en sus inicios pequeñas y lo cierto es que ninguno de sus promotores pensó que iban a ser tan grandes como lo son en la actualidad.

No existen límites al crecimiento basados en la inversión inicial, ni en la formación académica, ni en la experiencia, ni en la capacidad física ni psíquica, ni en base a ningún otro condicionante.

Por otra parte, tampoco hay obligación de crecer: se puede tomar la decisión de no crecer, de adaptar nuestra empresa a nuestras capacidades, a un limitado ámbito de actuación (geográfico, de productos y/o servicios) o al tiempo que se le quiere dedicar.



CREAR UN PATRIMONIO QUE PUEDES VENDER, CEDER O LEGAR A TUS SUCESESORES.

Como la empresa es un activo que genera o que puede generar beneficios en el futuro (como un depósito bancario, acciones del IBEX, participaciones en fondos de inversión, una finca o inmuebles urbanos) se puede valorar económicamente, y por lo tanto, vender, alquilar, donar o dejar en herencia.



Tu ciudad consigue

SOCIALMENTE LOGRAMOS

- ✿ Un negocio más en Valladolid, un vecino o vecina con iniciativa, un demandante menos de empleo, que si tiene éxito puede a ampliar el negocio o poner otros nuevos generando dinamismo en la economía local.
- ✿ Crear empleo, facilitando su propio acceso y el de alguno o algunos de sus convecinos y convecinas a un puesto de trabajo, lo que ayuda también a fijar población
- ✿ Dar ejemplo entre su círculo de relaciones ayudando con ese ejemplo a potenciar la figura de empresario y fomentando el deseo de emprender en su entorno.

ECONÓMICAMENTE NOS AYUDARÁ A

- ✿ Tener más oferta para elegir, de tal forma que los y las clientes de la ciudad no tengan que buscar en otras localidades lo que precisan.
- ✿ Generar mayor dinamismo y competitividad en el sector generando riqueza en la ciudad.
- ✿ Mayor recaudación por tasas, licencias e impuestos que redundarán en la mejora de las infraestructuras y de los servicios que se prestan a la ciudadanía.



Y, ¿cómo sale mal??

En Estados Unidos, conocido como el país de las oportunidades, el fracaso de una iniciativa de autoempleo se percibe como una acumulación de experiencia que es valorada por otras empresas al iniciar procesos de selección (se suponen las cualidades del empresariado antes vistas) o que acercan el éxito en el segundo o tercer intento de crear la propia empresa.

Es cierto que en España hay una peor percepción de fracaso, pero el perfil de quien ha sido empleado o empleada por cuenta propia es muy apreciado por las empresas pues aporta iniciativa y una visión global de la empresa que de otra forma es difícil conseguir, valorándose también la experiencia profesional que se consigue.



Fracasar no es perder. Fracasar es no haberlo intentado.
(Xavier Gabriel, *La bruja de Oro*)



¡Hazlo! No hacerlo es más dañino que hacerlo y equivocarte.
(Elisabeth Kübler-Ross)

Sabemos que el porcentaje de empresas que no superan los cuatro años de vida es muy elevado, pero también sabemos que muchas de esas iniciativas empresariales carecían de los fundamentos necesarios para sobrevivir: el proceso de creación de empresas es un proceso que exige una preparación y una reflexión. Sin ellas, el fracaso está casi asegurado.

La experiencia nos permite afirmar que un muy elevado porcentaje de fracasos en autoempleo tienen su origen en un número reducido de causas que Fernando Trías de Bes las identifica de este modo:

Causas del fracaso

*emprender con una razón,
pero sin motivación.*

*no tener carácter
emprendedor.*

no ser luchador.

*pensar que de la
idea depende el
éxito.*

*entrar en sectores poco
atractivos, que se desco-
nocen o que no gustan.*

*mala elección de
socios/as.*

*emprender sin asumir el
impacto que tendrá sobre
nuestro equilibrio vital.*

*crear modelos de negocio que
no dan beneficios rápidamente
y de forma sostenible.*

En el fondo, todos los factores de fracaso señalados conducen a una única conclusión: las causas se encuentran en la propia empresa y, en particular, en la capacidad de gestión de los responsables.

Según el experto en emprendimiento Fernando Bruna, las causas de fracaso se pueden agrupar en cinco grandes áreas:

- Problemas para vender.
- Problemas para producir y operar.
- Problemas para controlar.
- Problemas para planificar.
- Problemas para gestionar.

Afirma que “en el fondo, todos los factores de fracaso conducen a una única gran conclusión: la necesidad de que los empresarios de pymes se capaciten en los aspectos clave de la gestión de sus empresas”.

Cierto es que, en algunas ocasiones, una empresa puede fracasar por la mala suerte o puede que aparezca posteriormente un factor negativo que era imposible evaluar con anterioridad. Pero son casos minoritarios. La mayoría de las ocasiones el fracaso es consecuencia de las decisiones tomadas por la persona emprendedora.

De aquí que la prudencia deba presidir la creación y la planificación de la empresa, en la que juega un papel protagonista el PLAN DE EMPRESA, que fija una estrategia y unos resultados previstos. La desviación excesiva sobre lo esperado debe encender las alertas, establecidas en unos niveles compatibles con tu perfil de riesgo: no se debe perder más dinero del que previamente se ha pensado arriesgar.

Desde el Ayuntamiento, con sus actuaciones formativas, de asesoramiento y de tutela, te ayudamos a implantar un “Cuadro de Mando” que servirá para tener una visión global de la gestión de la empresa y de los resultados de la estrategia.

Experiencia + Prudencia + Gestión =
Mayores probabilidades de éxito

Hemos de decirte que los resultados logrados nos avallan: las empresas creadas a partir de los programas de apoyo que desarrollamos desde el IME, que tienes a tu disposición, ofrecen un índice de supervivencia muy cercano al 90%.

Si sale mal, te podemos ayudar a paliar las consecuencias y a que tu siguiente iniciativa tenga mayores posibilidades de éxito, del mismo modo que a quien es despedido de su empleo se le orienta para retornar al mercado laboral.

Algo mágico habrá en la creación de tu empresa cuando un alto porcentaje de quien ha fracasado en el primer intento lo vuelve a intentar y, ¿sabes?, el índice de éxito es mucho más elevado, porque aplica lo que en primera instancia no aplicó.

La experiencia es un grado: Nosotros la tenemos, y también conocimiento, dedicación e ilusión por ayudarte.

¡ Déjanos ayudarte!

¡ Saldrás ganado!

Tus aliados

INSTITUTO MUNICIPAL DE EMPLEO DE VALLADOLID

C/ Monasterio San Benito 1ª planta puerta 29;
47003 Valladolid
Tlf: 983 42 61 11; Fax: 983 42 62 71
Web: <http://www.ava.es/ime>
Correo electrónico: ime@ava.es

AGENCIA DE INNOVACIÓN

AYUNTAMIENTO DE VALLADOLID
C/ Salón del Abadengo nº3; 47008 Valladolid

OFICINA DE INICIATIVAS EMPRESARIALES (O.I.E.)

Cámara de Comercio
Avda. Ramón Pradera, s/n; 47008 Valladolid
Tlf: 983 37 04 00; Fax: 983 37 06 60
Web: <http://www.camaravalladolid.com>

SECOT: SENIOR ESPAÑOLES PARA LA COOPERACIÓN TÉCNICA

Av. Ramón Pradera s/n; 47008 Valladolid
Tlf: 983 35 21 23; Fax: 983 37 06 60
Web: <http://www.secot.org>

VENTANILLA ÚNICA EMPRESARIAL DE VALLADOLID

Av. Ramón Pradera s/n; 47008 Valladolid
Tlf: 983 38 14 34; Fax: 983 37 84 92
Web: <http://www.ventanillaempresarial.org/vuevalla.htm>
Correo electrónico: Valladolid@ventanillaempresarial.org

CONFEDERACIÓN VALLISOLETANA DE EMPRESARIOS

Plaza de Madrid 4; 47001 Valladolid
Tlf: 983 39 02 22; Fax: 983 39 30 11
Web: <http://www.cve.es/servicios/ayuda-creacion-de-empresas>



FUNDACIÓN MICHELÍN DESARROLLO

Polígono industrial El Cabildo
Carretera de Burgos, s/n; 47009 VALLADOLID
Tlf: 983 34 40 00; Fax: 983 35 81 98
Correo electrónico: fundesmich@es.michelin.com
Web: <http://www.fundacionmichelin.es>

PARQUE CIENTÍFICO UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

Edificio I+D - Campus Miguel Delibes
Paseo de Belén, 11; 47011 Valladolid
Tlf: 983 18 49 46; Fax: 983 18 47 12
Web: <http://www.parquecientificouva.es/>

SERVICIO PÚBLICO DE EMPLEO DE CASTILLA Y LEÓN (ECYL)

C/ Maria de Molina, 7, 5º
Tlf: 983 21 85 90; Fax: 983 21 86 00
Web: <http://empleocastillayleon.com>

ADE INVERSIONES Y SERVICIOS

C/ San Lorenzo, 24
Tlf: 983 21 43 66
Correo electrónico: ade-valladolid@jcyl.es
Web: <http://www.ade.jcyl.es/>

IBERAVAL, SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA

C/ La Estación, 13; 47004 Valladolid
Tlf: 983 21 87 88
Web: <http://www.iberaval.es/homeiberaval.asp>

RED MUJER

C/ Duque de la victoria nº 8; 47001 Valladolid
Tlf: 900 33 38 88

CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO E INDUSTRIA DE VALLADOLID.

Avda. Ramón Pradera, s/n; 47009 – Valladolid
Tlf: 983 37 04 00; Fax: 983 37 06 60
Web: <http://www.camaravalladolid.com>

VIVERO DE EMPRESAS DE VALLADOLID – CÁMARA DE COMERCIO DE VALLADOLID

C/ Valle de Arán, 9; 47010 Valladolid
Tlf: 983 14 16 00; Fax: 983 14 16 01

SDAD. PROVINCIAL DE DESARROLLO DE VALLADOLID (SODEVA)

Av. Ramón y Cajal, s/n; 47003 Valladolid.
Tlf: 983 42 71 00; Fax: 983 42 71 96
Correo electrónico: info@sodeva.es
Web: <http://www.diputaciondevalladolid.es/sodeva>

CENTRO EUROPEO DE EMPRESAS E INNOVACIÓN DE CASTILLA Y LEÓN

Parque tecnológico de Boecillo Parcela137/142, Boecillo;
47151 Valladolid
Tlf: 983548015
Correo electrónico: ceiva@jcyl.es
Web: <http://www.ceical.es>

AEMTA. SOCIEDADES LABORALES DE CASTILLA Y LEÓN

C/ Tierra de Medina, 1, 1ºA.
47008 Valladolid.
Tlf: 983 37 09 08
Correo electrónico: aemta@aemta.es
Web: <http://www.aemta.es/>

FEDERACIÓN DE COOPERATIVAS DE TRABAJO DE CASTILLA Y LEÓN

C/ Canovas del Castillo, 4, 1º; 47002 – Valladolid
Tlf: 983 30 86 74; Fax: 983 30 90 07
Correo electrónico: cooperativasdetrabajo@fctacyl.coop
Web: <http://www.fctacyl.coop>

ASOCIACIÓN DE TRABAJADORES AUTÓNOMOS - VALLADOLID

Plaza. de Portugalete 4 - entreplanta; 47002 Valladolid
Tlf: 983 20 65 72
Web: <http://www.autonomos-ata.com>



UNIÓN DE PROFESIONALES Y TRABAJADORES AUTÓNOMOS

C/ Ferrari 7 - 1º, oficina 4; 47002 Valladolid
Tlf: 983 33 05 14; Fax: 983 36 16 77
Correo electrónico: uptacyl@uptacyl.com
Web: <http://www.upta.es>

AJE – ASOCIACIÓN JÓVENES EMPRESARIOS

Plaza Madrid 4, 3ª Planta; 47001 Valladolid
Tlf: 983 39 03 77
Correo electrónico: gerente@jovenemprendedor.com
<http://www.jovenemprendedor.com/>

ASOCIACIÓN DE MUJERES EMPRESARIAS DE VALLADOLID

Plaza Madrid, 4; 47001 Valladolid
Tlf: 983 30 04 34; Fax: 983 30 04 34

En la Red: Páginas de interés para emprendedores

Instituto de Crédito Oficial – ICO

www.ico.es

Dirección General de Política de la PYME – Simulador Empresarial

<http://www.ipyme.org/es->

[ES/Herramientasemprendedor/Paginas/Simula.aspx](http://www.ipyme.org/es-ES/Herramientasemprendedor/Paginas/Simula.aspx)

Creación de Empresas

www.creacion-empresas.com

Ecobachillerato

www.crearempresas.com

Emprendedor

www.emprendedor.com/portal

Canal de Emprendedores

www.esmas.com/emprendedores

Banco Mundial de la Mujer

www.autoempleomujer.com

www.e-empresarias.net

Red social de emprendedoras y profesionales

www.emprendedoras.com

www.aprendeaemprender.com

www.emprendiendo.com

www.campusemprende.com

www.redpyme.net

Revista líder en emprendimiento

www.emprendedores.es

