

1. Planes de la administración

Planes de la administración



En la sociedad actual estamos asistiendo a la aparición de nuevos sistemas comerciales virtuales y la irrupción de la tecnología, junto a todo lo que eso supone, en todo tipo de empresas e incluso en el hogar. Estos cambios, que por otra parte se producen de forma vertiginosa, necesitan empresas y trabajadores preparados. Este es el caso de **SI Andalucía**, empresa de servicios informáticos dispuesta a ofrecer un servicio de calidad apoyado en las tendencias más modernas e innovadoras que las empresas requieren.

Uno de los principales problemas que se encuentra una empresa de este tipo, es encontrar trabajadores cualificados con la suficiente capacidad de integrarse en un equipo adaptándose a un modo de trabajo perfectamente estructurado. Tenían muy claro que necesitaban personas bien preparadas y con facilidad de adaptación. Eso lo consiguieron con ayuda de sus antiguos profesores al contratar a **Carmen**. Al principio no podían permitirse contratar a más empleados, pero una vez que la empresa funcionaba



volvieron a contactar con su Instituto, pero ya era más complicado porque la mayoría de los alumnos había encontrado un trabajo en empresas del sector. Algunos habían decidido crear una empresa aprovechando las ayudas y subvenciones del momento, y el resto decidió continuar sus estudios en la Universidad con el acceso directo que le facilita su titulación de técnico superior.

Fue entonces cuando vieron la posibilidad de **formar a sus propios trabajadores**. Eso presentaba ventajas e inconvenientes.

María comentaba que el tiempo dedicado a formar a un trabajador sería excesivo, porque la persona que lo forma no puede realizar sus tareas con la dedicación que requieren. Ella opina que sería mejor esperar. **Jesús** por otro lado, pensaba que sin duda ése era el inconveniente a corto plazo, pero que él conocía la persona idónea capaz de aprender rápidamente. A la que enseñándole desde el principio su método de trabajo en situaciones laborales reales podrían acelerar su aprendizaje. Decidieron por tanto llamar al amigo de **Jesús**, **Víctor**. Como dijo **María**, no tenían nada que perder y si no salía bien el experimento, más adelante sí que podrían contratar a otro alumno que finalice el ciclo formativo.



En las unidades anteriores:

- hemos descrito la economía andaluza,
- la importancia del sector informático en la misma,
- hemos conocido el grado de desarrollo e implantación de las TIC en nuestra comunidad,
- estudiamos el perfil del profesional de la informática y su evolución futura,
- vimos las nuevas oportunidades de negocio y las medidas adoptadas por las administraciones para impulsar la sociedad del conocimiento.
- Podemos decir, que nos hemos acercado a la realidad socioeconómica de nuestro entorno y sus interrelaciones con el mundo de la informática.



Ha llegado el momento de sacar partido a todo ese conocimiento de cara a la **búsqueda de un empleo**. En las unidades anteriores hemos visto las características que debe reunir un profesional actual de la informática, éstas nos serán útiles para buscar un empleo en alguna empresa del sector. Pero, ¿es posible formar mi propio negocio?, ¿qué posibilidades tengo para acceder al mundo de la empresa relacionada con las TIC?, ¿me ofrece la administración alguna ayuda?

1.1. ¿Por qué el autoempleo y la cultura emprendedora?

¿Por qué el autoempleo y la cultura emprendedora?

Elegir entre buscar un empleo por cuenta ajena en una empresa o administración pública, o bien, montar nuestro propio negocio, es una difícil **decisión** que debemos tomar de forma meditada. Es muy importante tener en cuenta:

- nuestro perfil,
- nuestras características,
- nuestros gustos,
- los intereses,
- nuestras capacidades y competencias,
- las oportunidades que tengamos,
- las posibilidades reales, etc.

Pero más allá de nuestros deseos particulares, es fundamental saber que la cultura emprendedora contribuye al **desarrollo de nuestras cualidades personales**.

- Convertirse en emprendedor genera beneficios para nuestra persona,
- nos enriquece,
- mejora nuestra capacidad de planificación, toma de decisiones y comunicación,
- nos ayuda a saber asumir responsabilidades,
- impulsa nuestras habilidades para el trabajo en equipo y colaborativo,
- nos enseña a representar diferentes roles,
- nos da confianza en nosotros mismos, nos motiva,
- activa nuestro pensamiento crítico e independiente,
- desarrolla nuestra capacidad para aprender de forma autónoma,
- nos forma, nos prepara mejor para la vida y nos puede dar grandes satisfacciones.

Además, la cultura emprendedora reporta **beneficios al conjunto de la sociedad** muy grandes. El espíritu empresarial es la base del crecimiento, crea empleo, mejora la economía y la competitividad.



El fomento de la cultura emprendedora y de la innovación ha pasado a ocupar un lugar central en la política empresarial europea. La Unión Europea es consciente de la labor que desempeñan las Pequeñas y Medianas Empresas en el desarrollo económico y social de su territorio.

El autoempleo nos da una alternativa de acceso a la actividad profesional o empresarial en el campo de la informática. Esta posibilidad es apropiada para profesionales con un perfil dinámico y disposición para asumir riesgos que les posibilite crear su propio puesto de trabajo con perspectivas de estabilidad en el mismo.

Un emprendedor debe ser una persona capaz de identificar una necesidad, detectar nuevas oportunidades de negocio y poner en marcha su proyecto, reuniendo los recursos necesarios y desarrollando las acciones necesarias para llevarlo a cabo.

Las ventajas del autoempleo son, entre otras:

- Estabilidad en el empleo.
- Organización del trabajo con autonomía disponiendo de mayor independencia.
- Satisfacción por desarrollar una idea propia desde su origen.
- Toma de decisiones personal.
- Estímulo y desarrollo de nuestras capacidades personales, como ya dijimos antes

En la siguiente animación puedes encontrar destacadas y de forma resumida



algunas de las principales características de la nueva economía y de las personas con auténtico espíritu emprendedor



DEMO: Visualiza una presentación sobre la nueva economía y el espíritu emprendedor

En la siguiente animación, como complemento a la anterior, puedes encontrar de forma resumida las mejores cualidades que debe poseer un empresario para conducir al éxito a su empresa



DEMO: El espíritu emprendedor y empresarial

Autoevaluación



Señala la afirmación correcta. Es cierto que...

- ☐ a) la cultura emprendedora contribuye al desarrollo de nuestras cualidades personales.
- ☐ b) la cultura emprendedora reporta beneficios al conjunto de la sociedad muy grandes.
- ☐ c) el fomento de la cultura emprendedora y de la innovación ha pasado a ocupar un lugar central en la política empresarial europea.
- ☐ d) todas las anteriores son ciertas.

Comprobar

1.2. ¿Hay ayuda en esta aventura?

¿Hay ayuda en esta aventura?

Las diferentes administraciones ofrecen **planes de apoyo al autoempleo** y la cultura emprendedora. Estos planes evolucionan rápidamente por el propio dinamismo de este tipo de actividad. Por tanto, el consejo es que cuando nos vayamos a poner en marcha con nuestro proyecto nos informemos bien de las ayudas disponibles en ese momento.

Para conocer el tipo de ayudas que nos van a ofrecer y los organismos implicados en las mismas, describiremos a modo de ejemplo, algunas de ellas que están vigentes actualmente y que pueden resultar de interés.



1.3. Programas de la Junta de Andalucía para emprendedores

Programas de la Junta de Andalucía para emprendedores

Son programas destinados a jóvenes, por lo que son de fácil acceso, con mucha ayuda, utilizan un lenguaje claro y directo, e incluso son divertidos.

Atrévete a emprender. Creemos en ti. Piensa diferente.



La Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa pone a tu disposición una serie de herramientas que pueden ayudarte como emprendedor, como la orden de Incentivos a la Innovación y al Desarrollo Empresarial de Andalucía, la Sociedad de Gestión de Capital Riesgo INVERCARIA, la Corporación Tecnológica de Andalucía, o la Red de Espacios Tecnológicos de Andalucía (RETA). **INVERCARIA** es la primera sociedad pública de capital riesgo de ámbito autonómico andaluz.

Centra su labor en promover financiación para la creación de empresas y apoyar la expansión de las ya existentes, con especial atención a proyectos de alto contenido innovador.



Proyecto EMPRENDE JOVEN

Es un proyecto que promueve la Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía, la Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa y la Consejería de Educación de la Junta de Andalucía para **ayudar a los jóvenes emprendedores a crear un proyecto de empresa**. Pretende fomentar la cultura emprendedora entre jóvenes de toda Andalucía que cursan algún ciclo formativo de grado medio o superior, mediante la celebración de distintos concursos.

Hay un concurso en el que se premia a las mejores **Ideas de Negocio**. Otro concurso es más completo, tiene diferentes fases y concluye con la elaboración de un **Plan de Empresa**. El objetivo es ofrecer todas las herramientas necesarias para poderse desarrollar plenamente, tanto en el ámbito formativo como profesional. Los mejores proyectos de empresa serán seleccionados y tendrán derecho a una estancia en un Centro de Apoyo al Desarrollo Empresarial (CADE), donde será posible acercarse a la cultura emprendedora y a la vez se tendrá la oportunidad de materializar la idea en un proyecto real.



PARA SABER MÁS

Este enlace te mostrará la página principal del programa empredejovent. Accede a él y profundiza más sobre dicho programa.

[Programa empredejovent](#)

1.4. Viveros e incubadoras de empresas

Viveros e incubadoras de empresas

¿Viveros?, ¿incubadoras?, ¿...pero de qué estamos hablando?

Una forma muy eficaz y sencilla de promocionar la cultura emprendedora es **apoyar la creación de empresas en los momentos iniciales**, que es cuando más dificultades surgen y cuando más perdidos pueden estar los emprendedores. Para facilitar esta labor, diferentes administraciones y organizaciones han creado espacios donde se presta toda la ayuda necesaria para iniciar una nueva empresa. Estos espacios son [viveros de empresas](#), y en ellos se da apoyo legal, informativo, técnico, económico, etc., a sus usuarios para que se inicien en la actividad empresarial.



Normalmente en estos **viveros** se suele apoyar especialmente a las **empresas innovadoras** y a los jóvenes.

Ejemplos de estos viveros de empresas los podemos encontrar en los parques tecnológicos, en las universidades, los ayuntamientos, las diputaciones provinciales, las Cámaras de Comercio, etc.



En los **viveros de empresas** se inician negocios para ponerlos en marcha. En el vivero estará la empresa temporalmente hasta que pueda establecerse de forma independiente como una empresa más. Cuando el emprendedor se encuentra en una fase anterior, y aún está definiendo su modelo de negocio, entonces se crean otros espacios denominados incubadoras de empresas. De las [incubadoras de empresas](#) nacen nuevas

empresas, diríamos que es un paso previo al vivero de empresas.

En estos espacios los nuevos emprendedores disponen de:

- oficinas con acceso a las TIC,
- de asesoramiento jurídico,
- de publicidad,
- formación,
- mantenimiento, etc. con coste cero o muy bajo, a cambio de que lleven a cabo su proyecto y por un tiempo limitado (entre unos meses y 2 ó 3 años).

Son una magnífica oportunidad para los jóvenes emprendedores.

1.5. Los CADE y las preincubadoras

Los CADE y las preincubadoras

Los CADE son Centros de Apoyo al Desarrollo Empresarial y existen en cada una de las provincias andaluzas. Un servicio interesante que ofrecen a los jóvenes emprendedores son las **preincubadoras de empresas**. Estas constituyen un paso anterior a las incubadoras, en el que el emprendedor tan sólo tiene una idea de negocio, y sale de la preincubadora con un plan completo de empresa que podrá poner en práctica.

En la **preincubadora** podremos empezar a desarrollar nuestra idea de empresa, con la ventaja de hacerlo en un buen lugar sin coste, lo que va a reducir los riesgos que podrán aparecer al comenzar. Podremos **madurar** nuestra idea de negocio, haciendo de esa idea una empresa que pueda valerse por sí misma al salir al mercado.



CENTRO ANDALUZ DE EMPRENDEDORES
Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa



CADE
Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía IDEA
CONSEJERÍA DE INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPRESA



Disfrutaremos de los beneficios que supone tener una oficina propia con equipamiento de última tecnología y gratuita durante los primeros meses de actividad de la empresa.

Además, se favorece el **intercambio de experiencias**, las relaciones con el resto de empresas, y la difusión de la empresa, lo cual permitirá desarrollar nuestra idea empresarial de una manera más fácil.

¿Y qué necesito para beneficiarme de todos estos servicios?

Para poder acceder a estos servicios es necesario que el organismo detecte una buena predisposición del emprendedor y un proyecto innovador con alto potencial de crecimiento.

Necesitaremos presentar nuestra **idea de empresa** y un **plan** para llevarla a cabo. Los técnicos del CADE analizarán con nosotros el proyecto o idea de negocio y nos ayudarán a iniciarlo.



DEMO: Aquí tienes una presentación sobre el CADE

1.6. Apoyo al desarrollo local

Apoyo al desarrollo local



¿Y si vivo lejos de las grandes capitales qué opciones tengo?

Como vimos en la unidad 4, la Administración Pública tiene entre sus objetivos la cohesión territorial, para lo que es fundamental el desarrollo local. Por ello, promueve iniciativas y articula mecanismos para que las **Administraciones locales** actúen como impulsoras del desarrollo de su zona de influencia, ya que tienen las mayores posibilidades de detección y aprovechamiento de las posibilidades económicas debido a su cercanía a la realidad.

Las diputaciones provinciales aplican programas relacionados con la promoción económica y el fomento de la inserción laboral y el autoempleo, que llevan a cabo a través de los **Agentes de Empleo y Desarrollo Local** (A.E.D.L.), la Unidad de Promoción y Desarrollo (U.P.D.) y la Unidad de Orientación para el Empleo y Asistencia para el Autoempleo (O.P.E.A.).

La **Red de Agentes para la Economía Social** (R.A.E.S.) es una red de apoyo para la creación de empresas de economía social. Depende de la Consejería de Empleo de la Junta de Andalucía, y tiene como finalidad facilitar información, asesoramiento y formación técnica para la ejecución de proyectos de nueva creación o de ampliación, modernización e innovación empresarial que generen autoempleo y cultura emprendedora.



1.7. Apoyo desde la universidad

Apoyo desde la universidad

No queremos olvidar a la **Universidad**, que también ofrece importantes ayudas y dispone de organismos de apoyo al emprendedor. Aunque, lógicamente, la finalidad de estos servicios son los alumnos universitarios, no olvidemos que como titulados técnicos superiores podemos formar parte de proyectos de empresa como socios de profesionales con estudios universitarios. Por tanto, es muy interesante conocer esta realidad.



Las **universidades** suelen disponer de viveros de empresas como comentamos antes, además de departamentos de ayuda a la búsqueda de un empleo. Por otro lado, es habitual que se creen fundaciones de colaboración entre las empresas y la universidad. Como ejemplo de las mismas, podemos citar el caso de la Universidad de Almería y su **Fundación Mediterránea** que tiene un centro virtual de emprendedores en el que se dispone de una amplia gama de herramientas tecnológicas para facilitar el desarrollo como empresarios de los universitarios.



PARA SABER MÁS.

En este enlace accederás a la fundación mediterránea, fundación creada por la universidad de Almería para el apoyo al autoempleo.

[Fundación Mediterránea](#)

2. Ejemplos de proyectos de autoempleo

Ejemplos de proyectos de autoempleo



Algunos alumnos deciden con un espíritu emprendedor, y la ausencia de temor (o el hacer las cosas sin pensar) típica de la juventud, crear sus propias empresas. Aunque los hay que tienen muy claro a qué se quieren dedicar, otros lo que buscan es una empresa que tenga éxito, independientemente del sector al que vaya dirigido. En este caso lo ideal es buscar las posibilidades que ofrecen las franquicias y también adoptar ideas de negocio de otros empresarios que han conseguido empresas estables y con grandes beneficios.



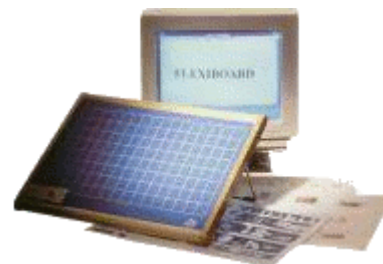
José tenía muy claro desde el principio que el éxito de una empresa residía en dar un buen servicio, que por otra parte fuese útil en la sociedad. En **SI Andalucía** optaron por los servicios informáticos y se adaptaron a las necesidades de las empresas que podían ser sus clientes, normalmente empresas que contrataban estos servicios a otras de fuera de Andalucía, lo que sin duda multiplicaba los costes.

Al principio fue necesario conocer bien la **competencia**, las empresas ya existentes, especialmente las que estaban consolidadas y ofertar servicios que ellas no contemplaban o en los que prestaban un servicio menor. Ahora son ellos los que se están consolidando, simplemente porque trabajan con seriedad, creyendo en lo que hacen y preocupándose por el grado de satisfacción de sus clientes, que han comprobado que **SI Andalucía** da un servicio mejor que sus anteriores proveedores de otros lugares.



Si pensamos en crear nuestra propia empresa, deberemos tener en cuenta que nuestra idea debe aportar algo interesante, ha de ser innovadora y creativa.

- **Innovadora** significa introducir novedades que nos diferencien de la competencia.
- **Creativa** significa que debe aportar algo original, ser única por lo menos en alguna de sus características.

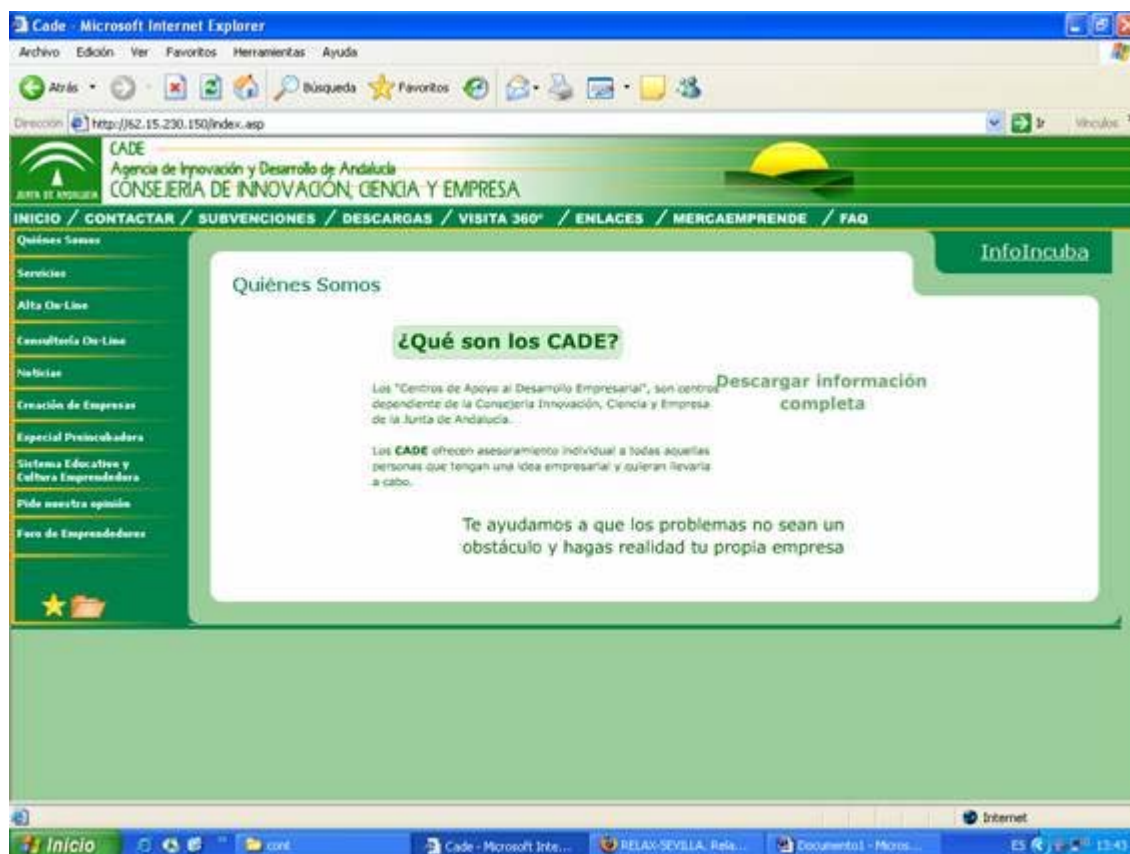


Es interesante conocer otros proyectos que han tenido éxito. La página Web del CADE ofrece una base de datos con negocios que están en las incubadoras o empresas que pasaron por ellas y ahora se han consolidado en el mercado laboral.



PARA SABER MÁS

Éstas y otras ideas puedes verlas en la Web del CADE
[CADE](http://www.cade.es)



Algunos ejemplos que se incluyen son:

- [Rec Producciones Audiovisuales](#)
- [Arqueología Subacuática](#)
- [New Home Málaga](#)
- [IHMAN "una realidad"](#)
- [LIBERA: Una idea sin cables](#)

2.1. Ejemplo: Rec Producciones Audiovisuales

Ejemplo: Rec Producciones Audiovisuales

El **emprendedor** es un joven con formación técnica en producción digital, vídeo y televisión, y experiencia profesional como operador de cámara y montaje en productoras de vídeos y medios de comunicación. Asesorado por los Agentes de Empleo y Desarrollo Local, decidió crear su propia empresa, ofreciendo un producto de alta calidad, adaptado a las necesidades de los clientes y a precios competitivos. El promotor ha creado dos puestos de trabajo indefinidos.

Está especializada en **vídeos empresariales**, muy demandados por numerosas pequeñas y medianas empresas que desean anunciarse en las numerosas televisiones locales. Otra iniciativa es la creación de vídeos documentales de los pueblos, recursos y ofertas turísticas, para ofertarlos a empresas de publicidad, administraciones públicas, patronatos de turismo, asociaciones de empresarios, etc., de forma que puedan incluirlos en sus campañas de promoción turística, principalmente en soportes informáticos e Internet.



La clave estuvo en llevar a cabo la idea en una zona alejada de las grandes ciudades pero con grandes expectativas de turismo rural. Además, se ha aprovechado del gran tirón actual de las televisiones locales.

2.2. Ejemplo: Arqueología Subacuática

Ejemplo: Arqueología Subacuática

Todos tenemos la idea de un arqueólogo entre ruinas y bajo un sol de justicia, pero seguro que la figura de arqueólogo ataviado de buzo e inmerso en la profundidad del mar es algo que a pocos se nos había pasado por la cabeza.

Pues como se trataba de eso, de hacer algo nuevo, de "innovar", cinco estudiantes de Historia decidieron crear NEREA, Grupo de Arqueología Subacuática ante la necesidad que existía y que nadie cubría de dar el puesto que se merece al patrimonio arqueológico hundido en nuestros fondos marinos.

La clave está en hacer algo distinto, quitarse el arquetipo del arqueólogo tradicional e investigar dónde existe una oportunidad para crear una empresa. Nerea pensó distinto y dio con una idea nueva, creativa y pionera en Andalucía. Un dato: cuando decidieron que ésa iba a ser su idea ninguno sabía bucear, todos tuvieron que aprender.



2.3. Ejemplo: New Home Málaga

Ejemplo: New Home Málaga

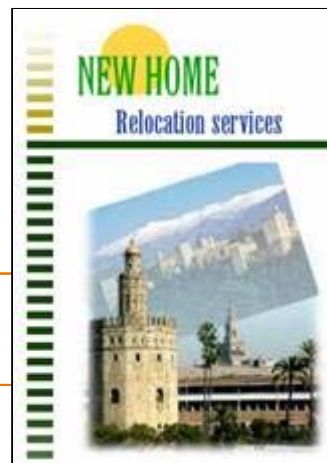
¿Qué pensarías de una empresa que se dedica a solucionar todos los problemas a ejecutivos extranjeros y a sus familias que por motivos de trabajo vienen a vivir a Andalucía durante un tiempo?

Esta idea fue la que pensaron dos chicas para crear su negocio. Una de ellas era abogado y muchos de sus clientes extranjeros le pedían si les podía buscar casa para venir a trabajar a Andalucía. Tal era la demanda que pensó que podrían hacer de esto un negocio, y así nació New Home Málaga.



PARA SABER MÁS

Puedes conocer más sobre esta empresa visitando su Web:
[New Home Málaga](#)



2.4. Ejemplo: IHMAN "una realidad"

Ejemplo: IHMAN "una realidad"

IHMAN la forman dos ingenieros de telecomunicación y uno de informática. Un proyecto de investigación con la Universidad de Málaga durante dos años tras acabar la carrera y, finalmente, la creación de una empresa para poner en práctica los conocimientos que habían adquirido durante el proyecto. Así comienza IHMAN - Interfaces Hombre Máquina Avanzados, una empresa de desarrollo de software y hardware en realidad virtual, animación facial, programas de reconocimiento y síntesis de voz.



PARA SABER MÁS

Puedes conocer más sobre esta empresa visitando su Web:

[IHMAN](#)

2.5. Ejemplo: LIBERA: Una idea sin cables

Ejemplo: LIBERA: Una idea sin cables

Precisamente fueron los cables los que unieron a dos de los socios de Libera, antes amigos y compañeros en la Facultad de Telecomunicaciones de Málaga. Tras casi siete años formándose y trabajando en empresas nacionales e internacionales ambos volvieron a Málaga, donde se reencontraron en la feria de 2002 y donde charlando sobre sus vidas y proyectos surgió lo que es ahora su empresa Libera Networks. Un negocio especializado en Wireless, o lo que es lo mismo, redes inalámbricas de datos. Los mismos cables y la necesidad de acabar con ellos fueron los que sumaron al carro de Libera al tercer socio en cuestión, un americano con más de trece años de experiencia en el sector.



PARA SABER MÁS

Puedes conocer más sobre esta empresa visitando su Web:

[LIBERA](#)

3. Realización de un proyecto

Realización de un proyecto



Un amigo de **Carmen** ha decidido montar una empresa de publicidad. Ha estudiado en la Universidad y siempre ha sido muy creativo y ocurrente, con buen sentido del humor en todo tipo de situaciones. Ha pedido ayuda a su amiga y ésta le ha citado con sus compañeros en **SI Andalucía** que le van a orientar sobre cómo plantear el proyecto de forma similar al que ellos elaboraron y que fue premiado por la Junta de Andalucía en un concurso de jóvenes emprendedores.



Entre todos concretan la idea original e innovadora, acotan el mercado para el que será dirigida y fijan el Plan de empresa. Para dedicar la mayor parte del tiempo a decidir un nombre original, con impacto y apropiado para una joven empresa que puede hacerse grande en pocos años.

Evidentemente el primer cliente de esta nueva empresa será la propia **SI Andalucía**, de la que han decidido hacer un importante lanzamiento publicitario en prensa, y quien mejor que unos buenos amigos para llevarlo a cabo.



3.1. Primeros pasos

Primeros pasos



Crear una empresa no es algo que se deja a la improvisación. Los pasos a seguir para ponerse en marcha pueden ser difíciles por lo que es fundamental estar bien asesorados a través de las entidades que hemos comentado en el primer apartado de esta unidad. En cualquier caso, la gran mayoría de los obstáculos se pueden salvar si se dispone de **motivación**.

En los siguientes apartados describiremos estos pasos de manera que podamos hacernos una idea de en qué consiste el proceso, podremos tener más información consultando directamente a las diferentes administraciones.

3.2. Idea, mercado y socios

Idea, mercado y socios

¿Cómo se inicia un proyecto empresarial? Todo proyecto empresarial parte de una idea.

Para tener una nueva **idea** lo fundamental es la observación, estar atentos a los continuos cambios y las nuevas necesidades que se van desarrollando a nuestro alrededor, desde lo que sucede en nuestro lugar de trabajo hasta la vida cotidiana de los que nos rodean. Hay que buscar ideas en:

- los estudios,
- nuestra formación,
- nuestra experiencia,
- las aficiones,
- nuestras capacidades, etc.

Con la nueva idea podemos satisfacer una **necesidad** o crear una necesidad. Deberemos plantearnos estos aspectos:

- Qué necesidades no están cubiertas y podemos cubrir, ¿podemos mejorar un servicio?
- Estudiar los cambios de la sociedad: ¿Qué demanda la gente?, ¿Cómo es el tiempo de ocio?, ¿Cuáles son las modas?
- ¿Podemos copiar algún negocio de otro lugar e implantarlo aquí?
- También es posible imitar un negocio existente y añadir cualidades que lo distingan de los demás.



La **idea de negocio** debe incorporar algo **innovador**, debemos detectar y aprovechar un hueco de mercado, una oportunidad de negocio, que nadie haya aprovechado hasta el momento, por lo menos donde y cuando lo hayamos propuesto nosotros. Además, la idea a desarrollar debe ser realista y viable: que pueda llevarse a la práctica en el momento y lugar en el que lo hemos pensado, y que el negocio pueda ser rentable. Para ello, debe tener proyección de futuro, lo cual sabremos haciendo un **estudio de mercado**.

El negocio se va a desarrollar en un mercado, por tanto para conocer las posibilidades de éxito del negocio tendremos que **analizar este mercado**, habrá que ver la demanda, la competencia y la evolución futura del mercado.

Porque la unión hace la fuerza, puede ser conveniente buscar **socios** para nuestro proyecto. Así, dispondremos de más puntos de vista con los que tomar decisiones, podremos realizar un trabajo colaborativo y a la hora de poner dinero para el proyecto seremos más.

3.3. El Plan de Empresa

El Plan de Empresa

Ya tenemos la idea, ¿qué necesito ahora?

Pues necesitamos un **plan de empresa** que es un documento donde se recogen los objetivos planteados y las estrategias para la consecución de los mismos. En la elaboración del [Plan de Empresa](#) participarán todos los socios del proyecto.



¿Para qué sirve el plan de empresa?

- Para trazar el camino que queremos que siga la empresa.
- Para poner por escrito nuestros pensamientos sobre el negocio.
- Para aclararnos las ideas.
- Para analizar en profundidad el proyecto.
- Para utilizarlo como **tarjeta de presentación** del proyecto ante bancos, instituciones y entidades dispuestas a ayudar.

¿Qué vamos a poner en el plan de empresa?

- La **idea** de la empresa.
- El **proyecto empresarial**.
- Los **objetivos** que nos marcamos.
- Las **estrategias** a seguir para cumplir los objetivos.
- Todos los aspectos necesarios para la creación de la empresa.



La gran ventaja de hacer un plan de empresa es que nos planteamos todos los pasos para llevarla a cabo, pensaremos todas las opciones y podremos mejorar las propuestas y corregir posibles errores antes de lanzarlos con la creación.

Autoevaluación



¿Cuál de los siguientes pasos no se incluye en el desarrollo de un plan empresarial?

- ☐ a) La idea de la empresa.
- ☐ b) El proyecto empresarial.
- ☐ c) La tarjeta de presentación.
- ☐ d) Los objetivos que nos marcamos.

Comprobar

3.4. Elaborando el Plan de Empresa

Elaborando el Plan de Empresa

Bien, nos hemos decidido a realizar nuestro plan de empresa, pero ¿en qué consiste exactamente?

Como hemos dicho, en este documento se plasma la idea empresarial, y debe incluir aspectos como estos:

- **Descripción de la empresa**, producto o servicio que se va a ofrecer o desarrollar. Es necesario definir los objetivos de la empresa y determinar su localización atendiendo a criterios razonados.
- **Estudio de mercado**: será la base para diseñar las estrategias comerciales. Con él intentaremos demostrar que existe una **oportunidad de negocio**, determinaremos a qué mercado se dirige y cuál es el **público potencial**. Se realizará una cuantificación de las previsiones de crecimiento y se analizará la posible competencia.
- **Plan de marketing**: se determinará cómo se va a vender el producto. Se describirán las técnicas de ventas, políticas de descuento, formas de cobro, líneas de publicidad y relaciones públicas.
- **Definición de los medios técnicos** necesarios para crear la empresa: habrá que determinar los costes y su financiación. Se diseñará un plan de adquisición de los recursos necesarios para la puesta en marcha de la empresa.
- **Organización y recursos humanos**: una vez decididos los socios que participarán se determinará la necesidad de contratar personal, definiendo sus tareas y la estructura organizativa de la empresa.
- **Estudio económico y financiero**: será necesario determinar los fondos necesarios para crear la empresa y se buscará financiación. Para ello habrá que conocer los recursos propios, las posibles subvenciones, la necesidad de solicitud de préstamos, etc.
- **Aspectos formales y estructura legal**: se determinará qué forma jurídica adquirirá la empresa, ya sea como empresario individual o persona jurídica.
- **Trámites burocráticos** para constituir la empresa: una vez decidida la forma jurídica de la empresa se aplicará la normativa legal relativa a la constitución y puesta en marcha de la empresa.

Elaborando
el
plan
de
Empresa



Una vez que se ponga en marcha la empresa, el Plan de Empresa es un instrumento eficaz para seguir su desarrollo en la fase inicial, podremos comprobar si se cumplieron las previsiones, analizaremos las diferencias y sus posibles causas.



DEMO: Aquí tienes un esquema de lo que debería incluir el plan de empresa

Autoevaluación



¿Qué se determina realizando un estudio de mercado?

- ☐ a) Demostrar que existe una oportunidad de negocio, determinaremos a qué mercado se dirige y cuál es el público potencial.
- ☐ b) Determinar los costes y su financiación. Se diseñará un plan de adquisición de los recursos necesarios para la puesta en marcha de la empresa.
- ☐ c) Determinar los fondos necesarios para crear la empresa y se buscará financiación.
- ☐ d) Determinar qué forma jurídica adquirirá la empresa, ya sea como



empresario individual o persona jurídica.



3.5. Forma Jurídica

Forma Jurídica

Como hemos explicado en el plan de empresa, uno de los aspectos que debemos analizar, una vez tomada la decisión de crear una empresa, es la **forma jurídica** que tendrá. Hay que buscar la que más convenga y mejor se adapte a las características del proyecto que se pretende desarrollar: **empresario individual o social** (varios socios).

A continuación indicamos las formas jurídicas posibles:

- Empresario Individual (Autónomo)
- Comunidad de Bienes. CB
- Sociedad Civil. SC
- Sociedad de Responsabilidad Limitada. SL
- Sociedad Anónima. SA
- Sociedades Laborales. (Limitada ó Anónima).
- Sociedad Cooperativa.
- Sociedad Limitada Nueva Empresa



Autoevaluación



¿Cuál de las siguientes corresponde a una forma jurídica con las siglas CB?

- ☐ a) Sociedad Civil.
- ☐ b) Empresario Individual.
- ☐ c) Sociedad de Responsabilidad Limitada.
- ☐ d) Comunidad de Bienes.

Comprobar

3.6. Subvenciones y Financiación

Subvenciones y Financiación

También hemos dicho en el plan de empresa que es necesario determinar el **capital** que inicialmente se prevé para llevar a cabo nuestro proyecto de empresa, el capital que se necesitará con posterioridad.

Para iniciar la empresa es imprescindible disponer de los fondos necesarios para su financiación. Lo más habitual es disponer de **financiación** mixta, fondos propios y fondos ajenos (subvenciones, préstamos etc.)



Habrà que determinar la viabilidad financiera de nuestro proyecto, es decir, saber si contaremos con los **recursos** necesarios. Para ello, hay que hacer una previsión para determinar los recursos financieros necesarios y las fuentes que se usaràn para cubrir dichos fondos.

En los organismos e instituciones que comentamos en el apartado primero de esta unidad deberemos informarnos de las **subvenciones** disponibles. Siempre habrá unas líneas prioritarias de ayuda, como por ejemplo, ayudas a jóvenes, inclusión de mujeres en el mercado laboral, zonas desfavorecidas, sectores de población con dificultades, ideas innovadoras, nuevas tecnologías, etc.

