

MÁLAGA
AJE
JOVENES EMPRESARIOS

Si deseas recibir más información envía tus datos personales o de empresa y teléfono a la siguiente dirección:

AJE MÁLAGA. Asociación de Jóvenes Empresarios de Málaga.

Plaza Félix Saenz
Telf. 952 22 50 45
e-mail: info@ajemalaga.org

29005 Málaga
Telf./Fax. 952 60 96 27
www.ajemalaga.org

MANUAL DE AUTOEMPLEO

Colabora:

imfe

Instituto Municipal
para la Formación y el Empleo

Ayuntamiento de Málaga

mÁLAGA más
AYUNTAMIENTO DE MÁLAGA

MÁLAGA

AJE

JOVENES EMPRESARIOS

imfe

Instituto Municipal
para la Formación y el Empleo

Ayuntamiento de Málaga

COMIENZA
LA AVENTURA





MANUAL DE AUTOEMPLEO

La Asociación de Jóvenes
Empresarios de Málaga y
el Instituto Municipal
para la Formación y el
Empleo, te presentan una
guía básica para crear tu
propia empresa.



COMIENZA
LA AVENTURA

MÁLAGA
AJE
JOVENES EMPRESARIOS

imfe

Este manual ha sido confeccionado por Andalucía Activa en colaboración con la Asociación de Jóvenes Empresarios de Málaga, con el objetivo de potenciar y fomentar la creación de nuevas empresas, así como de apoyar a los Jóvenes Emprendedores.

Dirección y Datos:

AJE MÁLAGA. Asociación de Jóvenes Empresarios de Málaga.

Plaza Félix Saenz, 9 - 3
29005 Málaga
Telf. 952 22 50 45 Telf./Fax. 952 60 96 27
e-mail: info@ajemalaga.org
www.ajemalaga.org

IMFE. Instituto Municipal para la Formación y el Empleo.

Calle Victoria 11
29012 Málaga
Telf. 952 21 45 29 Fax. 952 21 45 39
e-mail: emprendedores@ayto-malaga.es

Queda prohibida la reproducción total o parcial de este Manual, ni el almacenamiento en un sistema informático, ni la transmisión por cualquier medio, electrónico, mecánico, fotocopia, registro o cualquier otro medio.

Autores: Antonio Pablo Macías Núñez ©
Jaime Areñas Barrón

ANDALUCÍA ACTIVA ©
iniciativas para el desarrollo

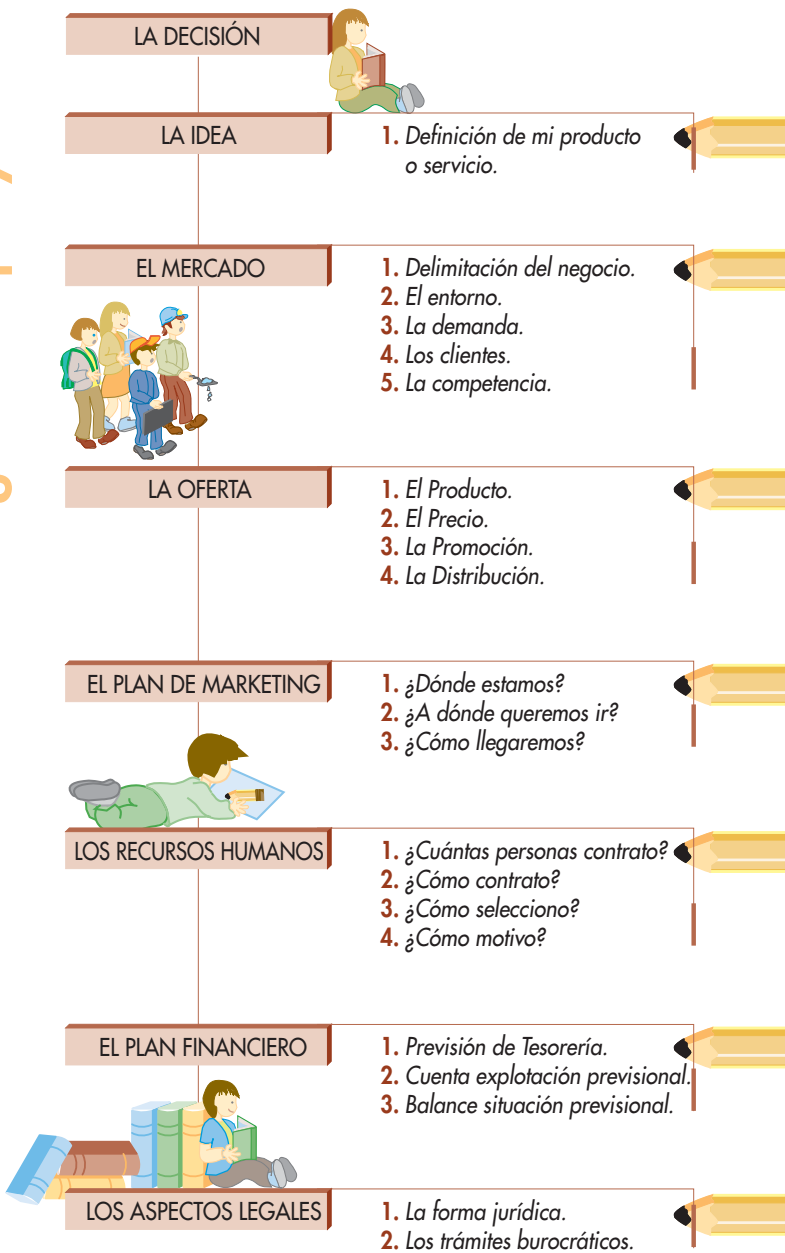
Diseño y Maquetación: M^a Dolores Prieto Ortíz

Imprime: ARS IMPRESORES www.arsimpresores.com

Depósito legal: Ma 8-2002

Índice

Esquema	4
Presentación	5
Introducción. <i>Comienza la aventura</i>	9
La Idea. <i>Los Planos</i>	11
El Mercado. <i>El océano en el que voy a navegar</i>	14
Determinar la oferta. <i>El cargamento</i>	19
El Plan de Marketing. <i>La brújula</i>	23
El Plan de Producción. <i>El almacén</i>	27
Las personas. <i>La tripulación</i>	29
El dinero. <i>Viento en popa</i>	31
Aspectos legales. <i>Licencia para navegar</i>	35
Reflexión final	39
<i>El astillero</i>	41
Direcciones de interés	42
Bolsa de ideas	46
Así lo hicieron	52
Prog. ayudas creación de empresas	56
Cuestionario	61
Manual de autoempleo	3



1 Presentación



Resulta para mí un placer presentar este **Manual de Autoempleo** que estoy seguro que resultará una útil herramienta para todos aquellos que han decidido embarcarse en el ambicioso proyecto de poner en marcha un proyecto empresarial en Málaga. Necesariamente comenzará pequeño, pero no olvidemos que toda empresa, mediana o grande, empezó necesariamente pequeña. Nuestra ciudad se encuentra inmersa en un amplio proceso de desarrollo y expansión en todos los ámbitos que la confirman, cada vez más, como una gran urbe con posibilidades de crecimiento.

Málaga, en este proceso continuo de evolución se ve obligada a hacer frente a una serie de retos y tendencias, dadas tanto por el entorno internacional y nacional, como por el regional y local. El entorno económico es cada vez más abierto, globalizado y competitivo, con relaciones económicas y procesos productivos más descentralizados y especializados, y es en este marco donde la iniciativa emprendedora juega cada día más un papel decisivo.

La realidad socioeconómica a la que se enfrenta Málaga y nuestros emprendedores y empresarios hubiera sido impensable hace unos años atrás, razón por la que se necesita un importante esfuerzo de imaginación para analizar e identificar cuáles serán las nuevas posibilidades de negocio y ventajas competitivas de este nuevo siglo.

Un aspecto importante que no debemos perder de vista en el ámbito que nos ocupa es la localización estratégica de nuestra ciudad, ya que Málaga se sitúa en posición de constituirse en ciudad de referencia del arco mediterráneo. Esta localización privilegiada proporciona nuevas posibilidades de desarrollo en todos los ámbitos y la apertura de retos diferentes en cuanto a nuevas actividades económicas y de negocio. Además, Málaga cuenta con la capitalidad turística de la costa del Sol. Este importante activo debe servir a Málaga para consolidarse y enfrentarse a las nuevas y rentables tendencias de un turismo cultural y de ocio.

Todos estos retos tienen en la cooperación pública-privada la base del éxito de las iniciativas que se pongan en marcha. Y a tenor de este principio surge la publicación de este **Manual de Autoempleo**. Mi más sincero agradecimiento, tanto por mi condición de Alcalde como de malagueño a todos aquellos que con su esfuerzo contribuyen al crecimiento y esplendor de esta ciudad.

FRANCISCO DE LA TORRE PRADOS
Alcalde de Málaga



La Asociación de Jóvenes Empresarios de Málaga tiene una gran obligación que se convierte en una necesidad de futuro: Ayudar a los jóvenes a crear empresas. No podemos seguir siendo conformistas, esperando que otros emprendan por nosotros y dejando la riqueza de nuestra provincia y su capital humano en manos ajenas.

Ser emprendedor es cuestión de ganas e ilusión. Por ello me gustaría que os armarais de ingenio y valor para salvar las dificultades que tiene ser emprendedor.

Es necesario sensibilizar al mismo tiempo, a toda la sociedad malagueña en general del reconocimiento que merece la figura del empresario y su contribución en pos de crear riqueza y bienestar en nuestra ciudad y provincia.

Desde la Asociación de Jóvenes Empresarios de Málaga apoyamos todas las iniciativas y vocaciones empresariales que se nos presentan, así como la creación de empresas entre los jóvenes de nuestra ciudad.

Confiamos plenamente en que este Manual sirva para motivar y orientar a la juventud malagueña hacia el camino de la creación de su puesto de trabajo, fomentando y difundiendo el Autoempleo como medida de solución al problema del alto índice de desempleo juvenil.

FERNANDO DE LEÓN PAZ

Pte. de la Asociación de Jóvenes Empresarios de Málaga



Nuestra ciudad, Málaga, se encuentra en estos momentos viviendo un periodo de crecimiento económico y social que se verá consolidado, sin duda, en los próximos años. Emblemáticos proyectos como el Palacio de Ferias y Congresos de Málaga, la ampliación del Parque Tecnológico de Andalucía, así como del Aeropuerto de Málaga o la llegada del AVE a la ciudad, hacen vislumbrar ya los buenos tiempos que se avecinan. Del mismo modo, suponen un indicio de las nuevas fuentes de actividad comercial y de generación de puestos de trabajo que, sin duda, traerán consigo.

Con todos estos ingredientes, conviene reforzar y diversificar el tejido productivo malagueño desde sus actividades centrales, que giran en torno a la construcción y el turismo, buscando empresas de calidad que apuesten por el uso de las nuevas tecnologías, especialmente en el sector turístico costero y el sector agroalimentario en el interior. Además, se requiere el necesario esfuerzo de las pymes locales para seguir adaptándose a una economía de mercado que exige mayor innovación y capacidad de crecimiento.

En este contexto, no es de extrañar que se consolide con fuerza la práctica del autoempleo y la cultura del emprendedor/a en Málaga. Ahora bien, crear una empresa y desarrollar un negocio con éxito no es una tarea sencilla. Para convertirse en empresario/a solvente hace falta algo más que ilusión y entusiasmo.

Las administraciones públicas, y en concreto el Ayuntamiento de Málaga y su Instituto Municipal para la Formación y el Empleo (I.M.F.E.), conscientes de esta realidad, se han afanado en los últimos años en desarrollar todo tipo de instrumentos que ayuden al emprendedor en la ambiciosa, y no poco arriesgada, aventura de convertir en realidad una idea empresarial. Y para alcanzar este objetivo, el primer paso consiste en contar con la información básica necesaria para poner en marcha la empresa. Y en este punto es donde puede jugar un importante papel este Manual del Autoempleo, donde no sólo puede encontrarse información necesaria para desarrollar una actividad en la ciudad, sino que además ofrece consejos, e incluso ideas de negocio, de experimentados profesionales en este ámbito, que pueden servir de ejemplo para quienes inician una nueva actividad empresarial.

PURIFICACIÓN PINEDA VARGAS

Concejala Delegada Área de Empleo, Comercio, Industria

2

Introducción

Comienza la aventura

¡Comienza la aventura! *la aventura de buscar tu propio trabajo, tu propia empresa, ha llegado el momento de espabilarse y empezar a pensar en tu futuro, para ello puedes seguir dos caminos, trabajar por cuenta ajena o trabajar por cuenta propia. En ambos casos la aventura estará plagada de sorpresas, pero el resultado final será muy distinto, y las dificultades que encontrarás también.*

Crear una empresa es, fundamentalmente, una cuestión de voluntad

Si tomas la ruta del *trabajo por cuenta ajena*, tendrás que esperar a que alguien te de la salida, una vez logres llegar a la meta, enhorabuena, habrás tenido que enviar muchos curriculums y superar alguna que otra entrevista de selección, pero por fin perteneces a una organización más o menos estable y tendrás tu sueldo a final de mes, vacaciones, alguien que piense por ti, pagas extras, horarios, protección contra el desempleo, jornada de trabajo de ocho horas, podrás acumular méritos para ascender en tu trabajo, etc.

Si tomas el camino del *autoempleo*, tú decides cuando empiezas, tú organizas tu propia empresa, es posible que no cobres a final de mes, es previsible que no tengas vacaciones ni pagas extras, ni protección contra el desempleo, ni jornada de trabajo de ocho horas, pero enhorabuena, perteneces a ese tipo de personas que llaman emprendedores, personas que han sido capaces de tener una idea, una ilusión y ponerla en práctica, de aportar bienestar a la sociedad, de ser tu propio jefe, de elegir en qué quieres trabajar, de tener un horario flexible, de llegar donde tú quieras y seas capaz, de poner en peligro tu patrimonio y el de tus seres queridos, de asumir riesgos, en definitiva, habrás creado tu propio empleo, podrás crear empleo para otras personas y crearás riqueza para tu tierra.

Nadie está obligado a darte trabajo, tú tienes que buscarlo, tú tienes que crearlo

Con este **Manual de Autoempleo** pretendemos ayudarte a tomar el camino del trabajo por cuenta propia, y además ofrecerte la posibilidad de seguir los distintos puntos que te proponemos a la hora de crear tu propia empresa, con el ánimo de que elijas bien y que asumas un riesgo controlado, y sobre todo, esperamos que la aventura que te proponemos tenga un final feliz. Valor y al toro.

Pocas actividades existen tan estimulantes como crear tu propia empresa, pocas permiten desarrollar tan a fondo la propia autonomía, la creatividad y la capacidad de decisión. Ninguna otra actividad es capaz de producirnos tanta satisfacción.



La Idea Los Planos

Empieza nuestro viaje, nuestra aventura, y empieza la primera dificultad, **¿qué hago?, ¿cómo y de qué forma puedo obtener una idea?**, no tengo los planos para mi viaje y no sé hacia donde dirigirme. **Lo primero que tienes que hacer es no agobiarte y pensar.** Podemos obtener ideas de diferentes formas, nosotros te proponemos las siguientes:

A priori no existen ni buenas ni malas ideas, sino personas que sean capaces de ver lo que puede existir detrás de ellas y construir un proyecto empresarial.

3.1.

Podemos observar los cambios, lo inesperado, lo incongruente, las necesidades del proceso, los cambios estructurales, los cambios demográficos, los cambios en la percepción de la gente, los nuevos conocimientos, etc.

EJEMPLOS

1 Observamos que las personas tienden cada vez más a la comodidad y dedican más tiempo al ocio y al trabajo y menos a las tareas domésticas, la consecuencia de este cambio ha originado la aparición de nuevas empresas que prestan servicios a domicilio, comidas, bebidas, limpieza, etc.

2 Observamos que la población cada vez es mayor, tiene más edad, más recursos y mejor salud, consecuencia de esto es la proliferación de negocios relacionados con la tercera edad, turismo, servicios, etc.

3 Observamos como el avance tecnológico está revolucionado el mundo de la información y las telecomunicaciones, pensemos lo que supone INTERNET.



3.2.
También podemos observar las oportunidades, la invención, los hobbies, las tendencias sociales, las deficiencias de los demás, la transformación del empleo, nuevos usos para productos, etc.

La ignorancia y el miedo al fracaso son nuestros peores compañeros de viaje.

EJEMPLOS
1 Observamos como existen asociaciones o clubs de inventores que desarrollan productos novedosos y que satisfacen necesidades, pero muchas veces no llegan al mercado por que no encuentran el socio adecuado que sea capaz de darle la orientación correcta.

2 Observamos como existen productos o servicios que pueden ser mejorados si se les añade alguna característica distinta a la que posee, ejemplo, sellos publicitarios, la freidora, vallas publicitarias que no llevan patas exteriores para evitar accidentes en acontecimientos deportivos, una guardería que funcione las 24 horas del día, etc.

La principal fuente de inspiración para encontrar nuestra idea es la observación.

3.3.
También podemos encontrar nuestra idea de negocio, nuestros planos, viajando y observando qué hacen otras personas, visitando ferias de muestras, adquiriendo una patente, a través del sistema de franquicias, desarrollando nuestras habilidades personales, aprovechándonos de nuestros conocimientos y/o experiencias, leyendo, etc.

EJEMPLOS
1 Los cuentos personalizados que todos conocemos, son una idea original norteamericana.

2 La empresa española que se dedica a instalar publicidad en coches particulares es una idea que ya lleva varios años desarrollándose en Francia.

Ya tenemos nuestros planos para poner rumbo a la isla del tesoro, tenemos una idea, una gran idea, pero no seamos optimistas tenemos que aprender a navegar y luchar contra viento y marea. El camino es largo y está repleto de dificultades, en este sentido debemos seguir avanzando y poner a prueba nuestra idea, para ello nos preguntamos ¿funcionará?, ¿podré ponerla en marcha?, ¿serán auténticos los planos?. No seamos impacientes, debemos seguir el proceso, el libro de ruta, nuestra aventura no concluirá hasta el final de este manual.

La cualidad principal de una buena idea radica en que ésta debe satisfacer una necesidad.



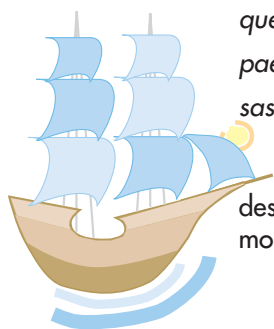
4

El mercado

El océano en el que voy a navegar

En principio tenemos que tener muy claro en qué negocio quiero desarrollar mi idea, de esta forma tendré claro en qué mercado estaré, y así podré identificar a qué clientes les voy a vender, quién es mi competencia, etc.

El mercado no es un lugar físico, sino el conjunto de compradores y vendedores que se ponen de acuerdo para comprar y vender.



La identificación del mercado en el que me instalaré estará en consonancia con mi idea, y tenemos que tener muy claro cuál será éste.

EJEMPLO

1 Pensemos que nuestra idea consiste en vender pizzas a domicilio, en principio podríamos pensar que nuestros clientes son todas aquellas personas que consumen este producto y nuestros competidores todas aquellas empresas que las venden, ¡joj!, no debemos caer en este error, ya que realmente lo que hacemos es servir comida a domicilio y por lo tanto, nuestros clientes serán todas aquellas personas que la consumen y nuestros competidores todas aquellas empresas que la venden, es decir, nuestro cliente sería una persona que acostumbra a encargar comida china, tortillas, pizzas, paellas, etc., y nuestros competidores todas aquellas empresas que sirven este tipo de productos.

Una vez tenemos claro en que mercado o negocio desarrollaré mi actividad, en que océano navegaré, debemos analizar los siguientes puntos:

4.1. EL ENTORNO.

La relación entre el negocio en el cual voy a desarrollar mi actividad y mis clientes estará condicionado por una serie de factores que se escapan de nuestro control y es conveniente conocer lo mejor posible, entre ellos cabe destacar:

- Competidores.
- Suministradores.
- Intermediarios.
- Instituciones.
- Factores Demográficos.
- Factores Económicos.
- Factores Medioambientales.
- Factores Políticos.
- Factores Legales.
- Factores Socio-Culturales.
- Factores Tecnológicos.

EJEMPLOS

1 Supongamos que nuestra empresa tiene por objeto la venta de artículos de lujo, será imprescindible analizar la situación económica de la zona en la que los venderé, el nivel de renta de sus habitantes, el nivel de desempleo, etc.

2 La incorporación de España a la Unión Europea, ha supuesto la regulación de una serie de actividades empresariales que anteriormente no lo estaban, como por ejemplo, la nueva Ley de Envases y Embalajes.

3 Si nuestra idea consiste en importar y exportar un producto determinado, deberemos estar muy atentos a los tipos de cambio de las monedas de los países con los que operemos, a los tipos de interés, etc.

4.2. LA DEMANDA.

En la aventura de crear nuestra empresa, debemos seguir analizando lo que es el mercado, en este sentido tenemos que analizar la demanda, es decir, qué necesidades

Los clientes cuando adquieren productos o servicios, en realidad, lo que compran son soluciones a sus problemas.

vamos a cubrir, para ello creemos conveniente resolver estas dos cuestiones:

- *Qué necesidades tienen mis clientes.*
- *Qué necesidades vamos a cubrir.*

Del análisis de las necesidades de mis clientes iré materializando en un producto o servicio mi idea.

4.3. LOS CLIENTES.

Los clientes, o mejor, los sres. clientes, forman el núcleo principal de nuestra actividad empresarial. Si al principio de nuestra aventura decíamos que ser emprendedor significa ser nuestro propio jefe, también debemos decir ahora que los verdaderos dueños de nuestra empresa son nuestros clientes, a ellos nos debemos, lo más importante para nosotros es su satisfacción, y así lo deben percibir ellos.

Los clientes piensan que existen empresas porque satisfacen sus necesidades y no por otra cuestión.

EJEMPLO

1 *La campaña del AVE: «le devolvemos su dinero si llegamos con más de cinco minutos de retraso», ha incrementado notablemente el número de usuarios debido a que éstos, los clientes, piensan que lo más importante para AVE es su satisfacción, que lleguen sin retraso, y si esto no es así la empresa no quiere el dinero del billete y por eso lo devuelve.*

Un cliente satisfecho y fidelizado es una garantía de éxito para nuestra empresa, y es mucho más barato mantener a los que tenemos que captar otros nuevos.

Más que en la competencia, nuestra preocupación debe estar en nuestra posible incompetencia.

4.4. LA COMPETENCIA.

Cuando hablamos de competencia, nos referimos a cuantas empresas existen o pueden existir que produzcan o vendan lo mismo que nuestra empresa, se trata de conocer quiénes son, cuántas son y qué ventajas o inconvenientes va a tener nuestra empresa con respecto a ellas.

Aunque en principio podamos pensar que existe competencia en todos los sectores, y que por muy originales que seamos con nuestra idea, siempre habrá alguien que ya la haya puesto en marcha, esto no nos debe asustar demasiado, ya que lo que debemos hacer es diferenciarnos y hacerlo mejor que ellos.

Ser competitivo supone siempre una ventaja y si no que se lo digan a dos personas que iban por la selva y se encontraron con un león. Uno de ellos empezó a cambiar rápidamente sus botas por unas zapatillas deportivas, mientras su compañero le reprochaba: «¿Para qué te cambias si el león corre más que tú y de todas formas nos va a comer?». Y el otro le replicó: «Me pongo las zapatillas, simplemente, para correr más que tú».

EJEMPLO

1 *Guarderías, existen muchas, pero si nuestra idea es ésta, podremos diferenciarnos de la competencia añadiendo algún servicio o característica que nos haga ser únicos, servicio de 24 horas, recogida en el domicilio del niño, etc., y de esta forma seguro que no tendremos tanta competencia.*

4.5. LOS PROVEEDORES.

Tan importante es conocer a nuestros clientes como a nuestros proveedores, tener buenos proveedores significa una gran tranquilidad y garantía, ya que en buena parte nuestro producto o servicio estará condicionado por ellos.

Tendremos que saber cuántos proveedores existen, qué precios y plazos de entrega tienen, qué capacidad, qué formas de pago, etc.

Es muy importante saber a qué mercado deseamos llegar, cuáles son sus necesidades, qué edades tienen; resumiendo, a qué tipo de clientes vamos a dirigir nuestra empresa.

Otro factor primordial... LOS CLIENTES



5

Determinar la oferta El cargamento

Continúa nuestra apasionante aventura, en un principio tenemos nuestra idea y hemos analizado lo que es el mercado con cada uno de los conceptos que intervienen en él.

Con el análisis realizado ya podemos saber si nuestra idea se va a poder convertir en realidad o sin embargo debe ser desechada o cambiada en alguna de las características con las que partíamos en un principio.

Con los datos obtenidos en el análisis del punto anterior, estamos en condiciones de definir mejor nuestra idea y convertirla en algo concreto, para ello debemos contemplar cuatro conceptos fundamentales:

5.1. EL PRODUCTO.

Nuestro producto es el bien o servicio que vamos a producir o vender. Tenemos que tener en cuenta que nuestro producto no se va a comprar por sí mismo sino por los problemas que resuelva.

Un producto es la suma de una serie de características como calidad, marca, envase, estilo, diseño, y también, de otros aspectos como pueden ser el servicio postventa, el mantenimiento, la garantía, entrega, financiación, etc.

EJEMPLO

1 Si nuestro producto fueran automóviles tendríamos que tener en cuenta que nuestros clientes no sólo comprarán el coche por sus aspectos técnicos o físicos, sino también por la financiación, la garantía, el servicio postventa, etc.





5.2. EL PRECIO.

El precio tiene un componente psicológico importante.

El precio es otro factor importante para definir nuestra actividad empresarial, al que debemos prestar mucha atención.

Para determinar el precio de nuestro producto tenemos que calcular los costes que vamos a tener, para no incurrir en el error de vender por debajo de ellos, lo que nos acarrearía pérdidas. Pero no sólo es importante saber nuestros costes para calcular el precio, sino que será muy importante saber cuáles son los precios de nuestra competencia, así como la percepción psicológica que tiene el consumidor sobre el valor de nuestro producto.

El valor percibido por nuestros clientes es el precio más alto al que podamos vender.

EJEMPLO

1 Si el precio es muy alto nuestros clientes no estarán dispuestos a comprarlo, si piensan que tiene un valor menor. Pero si es demasiado bajo puede que tampoco lo adquieran porque piensen que no tiene la calidad suficiente, por ello deberemos ser cuidadosos a la hora de fijar nuestros precios.

5.3. LA DISTRIBUCIÓN.

Si es importante el precio no lo es menos la distribución.

La distribución es lo que va a permitir que nuestros productos lleguen a nuestros clientes. Tenemos que decidir dónde queremos que nuestro producto se venda y cómo hacerlo llegar. Habrá que preguntarse si necesitaremos intermediarios o si nosotros mismos nos bastaremos para hacerlo llegar.

La tendencia de la distribución es que cada vez sea más corto el camino que nos separa de los clientes, la venta por catálogo, por televisión, por correo, por Internet, etc., es cada vez más frecuente y está en fase de crecimiento.



Es importante recordar, que la distribución supone un coste añadido a nuestro producto, por ello es conveniente estudiar detenidamente cómo vamos a distribuirlo.

EJEMPLO

1 Si fabricamos patatas fritas, podemos plantearnos distintas formas de venderlas, en principio podríamos poner una tienda y venderlas nosotros directamente, o bien integrarnos en alguna red de tiendas de alimentación ya existente. En ambos casos tendríamos que calcular el coste que supone cada opción, pero debemos tener en cuenta las ventajas que supone que nuestro producto esté presente en una red de tiendas ya existentes, en cuanto a consumidores potenciales, imagen, prestigio, etc.

5.4. LA PROMOCIÓN.

La promoción nos ayuda a vender nuestros productos.

Cuando hablamos de promoción nos referimos a aquella actividad que nos permite dar a conocer nuestro producto y las necesidades que satisface. Con la promoción conseguimos tres objetivos fundamentales: informar sobre sus características y cualidades, persuadir sobre su uso y recordar que seguimos existiendo.

Para conseguir estos objetivos, lo podemos hacer a través de nuestros vendedores (que podemos ser nosotros mismos), con la publicidad a través de los medios de comunicación, con el patrocinio (ej. poniendo nuestra publicidad en el equipo del barrio), y a través de las promociones materiales (regalos, descuentos, etc.).

El objetivo es vender hoy y crear una marca para mañana.

Combinando adecuadamente las acciones mencionadas anteriormente conseguiremos que nuestro producto tenga un estilo propio y que los consumidores nos distinguan del resto de competidores.



EJEMPLO

1 Siguiendo con el ejemplo anterior de las patatas fritas, supongamos que queremos introducirlas en un nuevo mercado, por ejemplo, queremos aumentar su consumo entre la «gente joven», para ello podemos enfocar una campaña de promoción desde muy distintos puntos de vista, podríamos poner anuncios en emisoras de radio de música juvenil o regalar camisetas o gafas de sol o patrocinar conciertos de música juvenil o envasarlas de forma más original o diseñar un logotipo atractivo para el público joven, etc.

Nuestro presupuesto y el público al que queremos dirigirnos determinará las acciones promocionales que realicemos.

El dicho popular, el buen paño en el arca se vende, ya no tiene vigencia. La calidad de nuestro producto no es suficiente para conseguir la venta del mismo, sino que las acciones promocionales serán determinantes para conseguir nuestro objetivo.



El Plan de Marketing

La brújula

Continuamos en nuestra apasionante aventura de emprender. Los puntos anteriores, nos han permitido tener más clara nuestra idea y definir con mayor precisión nuestro producto, corresponde ahora coordinar los cuatro elementos anteriores, producto, precio, promoción y distribución, y elaborar un programa de actuaciones al que llamaremos **PLAN DE MARKETING**.

Planificación significa responder a tres preguntas: ¿Dónde estamos?, ¿A dónde queremos ir? y ¿Cómo llegaremos?

Hablar de marketing significa identificar las necesidades de nuestros clientes para producir o vender lo que realmente necesitan, y si no, lee detenidamente las siguientes líneas, dos compañías fabricantes de zapatillas deportivas envían a dos delegados a un lejano país para estudiar las posibilidades de negocio en el mismo. A los pocos días, uno de ellos remite el siguiente texto: «Imposible hacer negocios aquí. La mayor parte de la población va descalza». Sin embargo, el otro dice: «Fantástica oportunidad de negocio en este país. Todo el mundo va descalzo. Podemos vender millones de zapatillas.» Saca tus propias conclusiones.

Esperamos que el ejemplo que a continuación os detallamos os sirva como guía para elaborar vuestro plan.

EJEMPLO

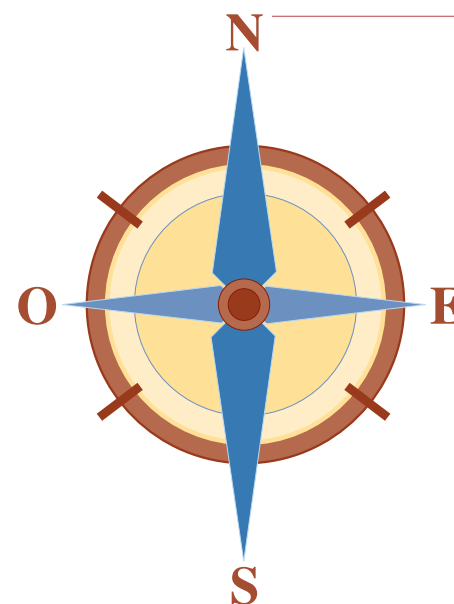
1 Lo primero que tenemos que hacer es definir el objetivo que queremos alcanzar, y a continuación definir las distintas estrategias (producto, precio, distribución y promoción) que vamos a seguir. Supongamos que nos dedicamos a la fabricación de camisetas bordadas, y que ya hemos realizado los análisis a los que anteriormente hicimos alusión, es

decir, sabemos en qué negocio estamos, quiénes son mis clientes, mis competidores, y cuál es mi producto. A saber: estamos en el negocio de la moda. Sabemos que nuestros clientes son todas aquellas personas fundamentalmente mujeres menores de cuarenta años, que persiguen un estilo un tanto informal y desenfadado, con unos ingresos situados en torno a la media de la población, y que nuestros competidores son todas aquellas empresas que comercializan prendas de moda. A continuación, debemos definir el objetivo que queremos alcanzar. En este caso, supongamos que queremos introducir nuestro producto en sectores de población de mayor poder adquisitivo, con el fin de venderlo a un precio más elevado y dotarlo de un mayor prestigio. Ya tenemos definidos los puntos de partida, es el momento de elaborar nuestro Plan de Marketing. En principio debemos tomar decisiones sobre nuestro producto. Como nos queremos dirigir a un grupo de población con mayor poder adquisitivo, sería lógico pensar en dotar a nuestras camisetas bordadas de algunas características que las hagan más atractivas para nuestros nuevos clientes, por ejemplo, pensemos que haremos modelos únicos, es decir, no habrá dos camisetas que sean iguales, y para ello crearemos una nueva marca con el fin de diferenciar nuestras nuevas camisetas de las del resto que producimos. La siguiente acción la tomaremos en torno al precio. Al dirigirnos a un sector de población de mayor nivel adquisitivo y al conferir a nuestro producto de un carácter de exclusividad, sería lógico pensar en un precio alto. Con ello conseguiríamos dos cosas; primera, acercarnos a nuestro objetivo, y segunda, diferen-

aún más nuestro nuevo producto del resto de los que fabricamos. La tercera decisión que tomaremos la haremos en torno a la distribución. Siguiendo con nuestro ejemplo, ésta la realizaremos a través de boutiques de gran prestigio. Y por último, en cuanto a la promoción, desarrollaremos acciones encaminadas a que nuestro producto lo usen personas destacadas del mundo de la moda y personas influyentes socialmente.

De esta forma, hemos elaborado nuestro plan de marketing, sería interesante evaluar el coste de las distintas acciones que vamos a desarrollar, y tener siempre muy claro cuales son los objetivos que queremos alcanzar y no desviarnos de ellos.

Marketing no es lo mismo que ventas, vender significa que nuestros clientes compren nuestro producto. Marketing significa vender o producir lo que el cliente quiera.





7

El Plan de Producción

El armazón

Ya hemos diseñado nuestro Plan de Marketing, ahora debemos elaborar nuestro Plan de Producción. Para ello, debemos prever cómo, cuánto, cuándo y dónde vamos a producir o prestar nuestro servicio. En este sentido, debemos decidir sobre cuestiones relativas a la localización de nuestra empresa, las materias primas necesarias, la maquinaria, las necesidades de almacenamiento, el plan de compras de materias primas, la negociación con proveedores, formas de pago, etc.

EJEMPLO

1 *Pensemos en una empresa cuya actividad consiste en suministrar papelería y material de oficina a otras empresas. En principio debemos decidir dónde vamos a localizar nuestra empresa. Pensemos que podríamos hacerlo en algún lugar céntrico o bien en algún polígono industrial junto a nuestros clientes. Si nos situamos en la segunda opción podríamos perder todos aquellos clientes de paso, aquellas personas que pasen junto a nuestra empresa y necesiten algo que nosotros vendemos, ¡ajojo!, quizás nos estemos alejando de nuestro objetivo que es vender a empresas, pero quizás valga la pena no perder el mercado de las personas que pasen junto a nuestra tienda. Ahora bien, si vamos a servir el producto personalmente a nuestros clientes necesitaremos medios de transporte los cuales habrá que guardar en algún sitio o también podemos llegar a un acuerdo con alguna empresa de transporte para subcontratar el servicio de la distribución.*

Librería



Producir bienes conlleva una inversión considerable, que quizás en un principio no podamos soportar, es mejor centrarnos en aquello que consideramos más importante para nuestra empresa y subcontratar lo demás.

También tendremos que decidir sobre la cantidad de materia prima que deseamos tener almacenada con el consiguiente desembolso de dinero que habría que hacer. Pensamos que el hecho de tener existencias significa inmovilizar recursos económicos que podrían emplearse en otras actividades. Pero también es conveniente mantener existencias, porque ello significa realizar un mejor servicio a nuestros clientes, y además obtener posibles descuentos por compra de cantidades. Lo que corresponde es buscar el punto intermedio entre ambas situaciones.

Otra cuestión importante es la referente a los acuerdos que podamos alcanzar con nuestros proveedores en cuanto a forma de pago, tiempo de servicio de los productos, descuentos por cantidad, etc.

Es interesante conseguir condiciones de pago aplazadas, ya que esto implicaría la posibilidad de pagar una vez tengamos vendido y cobrado nuestro producto, lo que supondría que nuestros proveedores estarían financiándonos. Ahora bien, ésto, quizás, llevará consigo un precio de compra mayor, ya que los pagos al contado casi siempre llevan algún tipo de descuento.

Todas estas decisiones habrán de tomarse de una forma razonada y detenida por lo que suponen. Debemos tener en cuenta que todo el tiempo que empleemos en planificar no es tiempo perdido.

8

Las personas La tripulación

Las personas con las que contemos para llevar a cabo nuestra idea emprendedora son seguramente el recurso más valioso que tenemos, al fin y al cabo detrás de las actividades que hagamos siempre habrá personas.

Es posible que la única forma de diferenciarnos de nuestros competidores sea a través de las personas que trabajen con nosotros.

Nuestros empleados suponen un coste para nuestra empresa, por lo que tendremos que estudiar con detenimiento las distintas formas de contratación existentes en cada momento.

El tener personal a nuestro cargo trae consigo una serie de obligaciones que no son solamente económicas, sino que se refieren a la motivación, formación, colaboración, delegación de responsabilidades, etc., que llevarán a la satisfacción de estas personas en el trabajo, lo que redundará en un mayor rendimiento y competitividad.

Una de las características más importantes que debemos tener como emprendedores es actuar como líderes, es decir, dirigir de forma no autoritaria, implicar a las personas en los distintos procesos que realizan motivándolos, haciendo que se sientan parte de la empresa y delegando responsabilidades.

Os proponemos que a la hora de contratar el personal necesario para desarrollar vuestra actividad tengáis en cuenta aspectos como: qué número de personas vamos a necesitar, qué tareas van a desarrollar, qué conocimientos y experiencia serían los ade-

Las dos cosas más importantes de una empresa no aparecen en su balance: su reputación y su personal (Henry Ford).



cuados, qué responsabilidades van a tener, qué departamentos van a ocupar, cuánto cuestan y qué formación se les tendría que dar.

Uno de los aspectos que nos producen mayor satisfacción como empresarios es crear empleo.

9

El dinero Viento en popa

No es mejor proyecto el que más inversión requiera.

Llegamos a una de las etapas más importantes de nuestra aventura, el DINERO. Para muchas personas supone una barrera insalvable e implica la pérdida de la ilusión en la materialización de nuestra idea, es decir, el abandono en la aventura, el naufragio.

Los recursos financieros con los que va a contar nuestra empresa son tan importantes como los recursos materiales y humanos. Por lo tanto, tendremos que calcular cuánto dinero va a necesitar nuestra empresa, cuándo lo va a necesitar y para qué lo va a necesitar.

En esta fase de nuestra aventura el trabajo a realizar consistirá en valorar, en cuantificar la totalidad de los bienes y servicios que va a ser necesario adquirir para iniciar la actividad, para fabricar nuestro producto o prestar nuestro servicio, teniendo en cuenta los análisis que hicimos en las fases anteriores.

Las valoraciones deben ser reales y racionales, debemos tener los pies en el suelo y ser conscientes de lo que es realmente necesario y no dejarnos llevar por fantasías.

Entre los bienes que debes valorar te sugerimos los siguientes, por ser los más habituales: instalaciones, material informático, local, mobiliario, materias primas, publicidad, personal necesario, etc.

Una vez que tenemos clara la inversión que vamos a necesitar para emprender nuestra actividad empresarial llegamos a una cuestión importante que debemos saber salvar, la FINANCIACION.

Debemos tener en cuenta que una buena idea materializada en un proyecto real y viable siempre encontrará el dinero necesario.

Recursos propios, recursos ajenos...



Para financiar nuestro proyecto podemos acudir a dos grandes fuentes de recursos: propios y ajenos.

1 RECURSOS PROPIOS

Es el dinero que aportamos nosotros. Si tenemos dinero suficiente para financiarnos estamos de enhorabuena, acabamos de ahorrarnos un montón de papeles, problemas y dinero.

2 RECURSOS AJENOS

Si esto no fuese así, tendremos que acudir a buscar recursos ajenos, éstos se corresponden generalmente con dinero que nos prestan. El problema principal que plantea esta forma de financiación es el coste, el interés que tendré que pagar por utilizar dicho dinero, además, para obtenerlo tendremos que prestar garantías a la entidad financiera, lo que supone uno de los mayores problemas que tendremos que afrontar y solucionar. Por lo tanto, tendremos que analizar con detalle esta posibilidad.

Otro punto muy importante a la hora de buscar financiación ajena, reside en la posibilidad de solicitar algún tipo de subvención o ayuda, ahora bien, es importante recordar que no debemos plantear un proyecto empresarial en función de las distintas subvenciones que podamos conseguir, aunque es cierto que existen y debemos hacer uso de ellas.

Las subvenciones no suponen el "negocio" de nuestro negocio, ni mucho menos garantizan la viabilidad de nuestro proyecto, sólo son como su nombre indica, una ayuda, una herramienta más.

Tenemos que tener en cuenta que cada día existe una mayor sensibilización en las instituciones en conceder ayudas a jóvenes para que creen su empresa, por lo tanto, es conveniente conocerlas y utilizarlas. (Ver direcciones de interés).

También podemos obtener financiación a través de nuestra familia, amigos, socios, etc., quizás sea la fórmula más práctica, barata y habitual para comenzar nuestra actividad.

A la hora de plantear nuestro proyecto, es importante diseñarlo en su estructura mínima, menos costosa, de forma que garantice su funcionamiento y viabilidad. No debemos crear estructuras «monstruo» que no seamos capaces de financiar, es mejor nacer pequeños e ir creciendo.

Una forma práctica e inteligente de comenzar nuestro negocio es hacerlo entre varios amigos, compartimos inversión y trabajamos en equipo.

Os recomendamos que para poder decidir sobre estas materias, inversión y financiación, sería conveniente realizar un plan financiero, en el que se estudien con detenimiento nuestros ingresos y nuestros gastos, clasificando éstos según su naturaleza, según nuestras previsiones y comparándolos con los datos reales que vayamos obteniendo (*Cuenta de Resultados*). La diferencia entre ingresos y gastos nos dará el beneficio o la pérdida de nuestra empresa, y comparando los datos previstos y los reales podremos descubrir dónde nos hemos equivocado y tomar medidas para que no se vuelva a producir.

Igual haremos con los cobros y pagos, para de este modo, ver cuáles son nuestras necesidades de dinero, y así planificar mejor nuestra tesorería y abaratar la financiación de la empresa en la medida de lo posible (*Previsiones de Tesorería*).

También evaluaremos el conjunto de bienes, derechos y obligaciones que tenemos, con el fin de conocer la situación patrimonial de la empresa (*Balance de Situación*).

Adjuntamos un modelo de cuenta de resultados, previsión de tesorería y balance de situación, que os serán de utilidad para confeccionar vuestro plan financiero. (Págs. 63-64)

Todo el tiempo que empleemos en planificar no es tiempo perdido, las empresas no se improvisan.

Realizar un plan financiero parece tarea ardua y difícil, pero sólo se trata de pensar, sumar y restar.

10 Aspectos legales

Licencia para navegar

Una vez que hemos diseñado nuestro Plan de Empresa, llega el momento de darle la forma jurídica que más nos convenga e iniciar los trámites burocráticos y administrativos necesarios para ponerla en marcha.

10.1. FORMA JURÍDICA.

La forma jurídica que le daremos a nuestra empresa variará en función de la responsabilidad que se quiera asumir, del capital que se vaya a aportar y del número de promotores. Por lo tanto, y en función de las distintas combinaciones de estos factores, podemos constituirnos en una de las siguientes formas:

A EMPRESARIO INDIVIDUAL.

Realiza la actividad por su cuenta y riesgo, no es exigible legalmente capital mínimo para iniciar la actividad.

B SOCIEDAD CIVIL.

Es la reunión de dos o más personas que ponen en común bienes con el fin de desarrollar una actividad empresarial. Realizan la actividad por su cuenta y riesgo y no es exigible legalmente capital mínimo.

La sociedad civil más extendida es la Comunidad de Bienes.

C SOCIEDAD MERCANTIL.

Las sociedades mercantiles se caracterizan por la delimitación de la responsabilidad de los socios frente a las deudas de la empresa.

En este caso, la legislación vigente exige un capital mínimo para su constitución, 3.005,06 € para sociedades de Responsabilidad Limitada, y 60.101,21 € para las Anónimas.

D SOCIEDADES DE ECONOMÍA SOCIAL.

Son un tipo de empresas en las que los trabajadores tienen un protagonismo especial, que les viene dado por su participación en el capital.

Distinguimos, Sociedades Cooperativas, Sociedades Anónimas Laborales y Sociedades Limitadas Laborales.

Las primeras, se caracterizan por tener un capital variable y por la libre adhesión y baja voluntaria de sus socios, los cuales tienen los mismos derechos y obligaciones, y responden frente a las deudas de la sociedad con sus aportaciones al capital social.

El resto, se caracteriza por estar al menos el 51 por ciento del capital en manos de los trabajadores, y por limitar el mínimo de acciones o participaciones, según sea anónima laboral o limitada laboral, que puede tener un socio.

Las sociedades de economía social son las únicas que nos permiten capitalizar el desempleo, es decir, cobrar el desempleo de una sola vez, lo que nos puede solucionar el problema de financiar nuestra empresa, en el caso de tener derecho a percibirlo.

10.2. TRÁMITES BUROCRÁTICOS Y ADMINISTRATIVOS.

A REDACCION DE ESTATUTOS.

En el caso de optar por cualquier fórmula jurídica que implique sociedad, tendremos que redactar los estatutos por los que se registrará el funcionamiento de ésta.

B ESCRITURA PÚBLICA.

Para las sociedades deberemos solicitar la denominación social al registro pertinente, con el fin de que se nos acredite que no está siendo utilizado por ninguna otra sociedad, una vez tengamos el nombre y los estatutos, iremos a la notaría para confeccionar la escritura de constitución.

C INSCRIPCIÓN REGISTRAL.

La escritura de constitución, los estatutos y nuestra denominación social debemos inscribirlos en el registro pertinente, el mercantil o el de cooperativas, según sea el caso. Para ello, debemos liquidar previamente el Impuesto que grava las operaciones societarias ante la Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Andalucía.

D SOLICITUD DEL NIF.

Para solicitar el Número de Identificación Fiscal, NIF, acudiremos a la Agencia Tributaria, con una copia de la escritura de constitución o de los estatutos en el caso de sociedad civil no inscrita registralmente.

E ALTA CENSAL.

Para iniciar nuestra actividad empresarial es obligatorio realizar la Declaración Censal ante la Agencia Tributaria, con ello comunicamos la situación de alta o no, en las distintas obligaciones fiscales e impuestos que gravan la actividad.

F ALTA EN EL IMPUESTO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (IAE).

El alta en el IAE y el alta censal se deben realizar simultáneamente en Hacienda.



Todos los aspectos tratados en el apartado 10.2. pueden experimentar variaciones en función de modificaciones en la legislación vigente.

G LICENCIA DE APERTURA.

Será preceptivo solicitar ante el Ayuntamiento de nuestra ciudad, y cuando la actividad que vayamos a desarrollar así lo exija, la Licencia de Apertura de Establecimientos, la cual garantiza la adecuación de las instalaciones de nuestra empresa a la actividad que se va a desarrollar. Es una tasa municipal y la pagamos al inicio de la actividad.

H OTRAS LICENCIAS MUNICIPALES.

En este apartado recogemos otro tipo de licencias de obligada solicitud según la actividad o fase del proyecto que vayamos a poner en marcha, entre ellas destacamos la licencia de obras de adecuación del local en el que vayamos a ejercer la actividad.

I ALTA EN LA SEGURIDAD SOCIAL.

El empresario deberá solicitar su alta y la de su empresa y trabajadores en la Seguridad Social. Es preceptivo y obligatorio la solicitud y llevanza de un libro de matrícula del personal en el que anotaremos las altas y bajas que se produzcan. Igualmente tendremos que tener el denominado libro de visitas en el que la inspección laboral recogerá las distintas actas de sus inspecciones.

J OTROS TRÁMITES.

Se corresponden con otros "papeleos" que son necesarios para iniciar nuestra actividad. Entre ellos citamos la solicitud del Libro de Reclamaciones, alta electricidad, agua y teléfono, alta en el Registro de Industria si es el caso, etc.

Si has llegado hasta aquí enhorabuena, ahora sólo resta decirle a tus padres que quieres ser empresario. Otra vez, valor y al toro.

11

Reflexión final

La Juventud Malagueña debe ser consciente de tomar las riendas de su futuro, futuro que no está escrito sino que depende de nosotros mismos. La gente joven es la que tiene que "tirar del carro" y asumir las responsabilidades que le corresponden. La primera es la del trabajo, y quizás haya llegado el momento de cambiar nuestra forma de pensar, nadie nos va a dar nada, depende de nosotros, de nuestra ilusión, de nuestras ganas, de nuestra formación, en definitiva, es la hora de aportar a la sociedad, de ser emprendedor. El futuro es nuestro y lo tenemos que aprovechar con honestidad, esfuerzo, imaginación y sacrificio. Este es nuestro futuro y nuestra responsabilidad.

Nuestra tierra necesita jóvenes preparados, ilusionados y dispuestos a asumir el riesgo que supone la aventura empresarial.

Nuestra tierra necesita jóvenes preparados, ilusionados y dispuestos a asumir el riesgo que supone la aventura empresarial.

El proceso de creación de una empresa es algo que puede parecer más complejo de lo que realmente es. Por eso nuestro consejo final es que no os agobiéis y que todo el tiempo que utilicemos en pensar y planificar es algo que nuestro proyecto agradecerá y que nos permitirá llegar a buen puerto. Os recomendamos que reflexionéis bien, antes de iniciar vuestra actividad, pero que os embarquéis, ya sabéis que el que no se embarca no se marea. Y es mejor siempre equivocarse pero hacer algo, que no hacer nada.

Debéis recordar que existen numerosas instituciones, como las que aparecen en el apartado de direcciones de interés, que están para ayudaros en cuantas dudas tengáis y que la Asociación de Jóvenes Emprendedores de Málaga y el IMFE se ponen a vuestra entera disposición.

Un dato para terminar, según la Encuesta de Población Activa del segundo trimestre del 2004, en España existen un total de 3.159.000 trabajadores por cuenta propia, es decir, autoempleados.



12 El Astillero

AJE MÁLAGA

AJE MÁLAGA es una organización sin ánimo de lucro. Sus finalidades son representar, gestionar y defender los intereses profesionales de todos aquellos jóvenes menores de 40 años de la provincia de Málaga, que tienen ya su empresa o piensan constituirla en un futuro, para atender a sus necesidades de información, formación, asesoramiento y financiación. Así mismo, **AJE MÁLAGA**, ayuda a fomentar vocaciones empresariales entre los jóvenes, asesorándoles y ayudándoles a poner en marcha su proyecto empresarial.

Desde **AJE MÁLAGA** queremos:

- Ayudarte a crear tu empresa.
- Convencerte porqué debes crearla.
- Demostrarte que no es tan complicado.
- Hacerte ver lo satisfactorio que es ser tu propio jefe.
- Mentalizarte del beneficio social que se genera.
- Solucionarte tu problema de desempleo.
- Conseguir tu realización personal.
- Que se hagan realidad tus ilusiones.

En definitiva, que te conviertas en un ejemplo para los demás.

AJE MÁLAGA cuenta con un equipo de personas con experiencia para ayudarte a:

- Confeccionar tu plan de empresa.
- Desarrollar tu idea.
- Ponerla en práctica.
- Prestarte asesoramiento.
- Buscarte financiación.
- Asegurarte tu éxito empresarial.

Por lo tanto, te esperamos para resolver todas aquellas cuestiones que puedas tener relativas a tu idea emprendedora.



IMFE.

IMFE es un instrumento de promoción del empleo y del autoempleo en el municipio de Málaga que utiliza como principales instrumentos para alcanzar este fin la formación e información en todos los aspectos relacionados con el mercado laboral malagueño. Es por ello que el IMFE se erige como impulsor y coordinador de aquellas iniciativas vinculadas con la actividad formativa, económica y empresarial tendentes a alcanzar el pleno empleo. Con este objetivo, el IMFE te ofrece distintas y diversas herramientas atendiendo a tus necesidades, expectativas laborales. y/o de negocio.

El IMFE pone a tu disposición distintos programas de apoyo económico para que la aventura de poner en marcha tu empresa te resulte algo menos costosa. En este sentido puedes solicitar información relativa a los siguientes programas de ayudas y subvenciones:

- **Programa de Promoción de Empleo y Fomento del Autoempleo (PEFA)**, son subvenciones destinadas a potenciar y "premiar" la creación de puestos de trabajo estables.
- **Programa de Microcréditos**, con cuantías que alcanzan hasta 36.000 Euros y a las que pueden optar tanto personas físicas como microempresas.

Además, el IMFE pone a tu disposición un equipo multidisciplinar de técnicos al que podrás solicitar asesoramiento gratuito sobre cualquier aspecto que pueda resultar de tu interés: Elaboración del plan de empresa, búsqueda de financiación, exigencias legales administrativas, etc. ...

Por otra parte, también es posible a través del IMFE recibir formación ajustada de las necesidades del mercado laboral malagueño. Así pues, no dudes en informarte de los programas formativos ofrecidos por el IMFE, tanto si te encuentras en situación de desempleo como si no.

PROMALAGA.

La Empresa Municipal de Iniciativas Empresariales de Málaga, S.A., - PROMALAGA - tiene como objetivo social, entre otros, la promoción, desarrollo, ayuda y, la posible participación financiera en todas aquellas empresas, existentes o de nueva creación, y actividades de índole económico o social que potencien la generación de empleo, riqueza o bienestar social en la ciudad de Málaga y su entorno.

Para el cumplimiento del descrito objeto social, además del asesoramiento integral a los promotores de los proyectos empresariales en sus aspectos económicos, técnicos, comerciales, financieros y de recursos humanos durante el transcurso de las diferentes etapas de desarrollo del mismo, y de la implantación y desarrollo de programas de formación para los promotores adaptados a sus necesidades con el objetivo de darles la suficiente capacidad de gestión, PROMALAGA facilitará a dichos promotores los medios materiales de equipamiento y ubicación temporal durante los primeros tres años de actividad, a través del Centro Municipal de Empresas.

13

Direcciones de interés

Asociación de Jóvenes Empresarios de Málaga (AJE)

Plaza de Félix Sáenz nº 9 - 3. 29005. Málaga
Teléf. 952 22 50 45 – 952 60 96 27 Fax 952 60 96 27
ajemalaga@ajeandalucia.org
info@ajemalaga.org
www.ajemalaga.org

Instituto Municipal para la Formación y Empleo (IMFE)

C/ Marie Curie 20 - 1º Planta
Parque Tecnológico 29591. Málaga
Teléf. 952 02 83 60 / 50 Fax 952 02 01 44

Unidad de Emprendedores (IMFE)

C/ Victoria 11, Esq. Pasaje Clavero 29012
Teléf. 952 21 45 29 Fax 952 24 45 39
emprendedores@ayto-malaga.es

Área de Comercio, Industria y Empleo

Ayuntamiento de Málaga.

Plaza del General Torrijos, s/n. Hospital Noble 3º
29016 Málaga - Teléf. 952 13 55 84 Fax 952 13 49 04

Empresa Municipal de Iniciativas y Actividades

Empresariales de Málaga, S.A. PROMÁLAGA

Plaza de la Alcazaba s/n, Edif. Aparcamiento
Teléf. 952 06 07 70 Fax 952 60 95 27

Centro Municipal de Empresas (PROMÁLAGA)

C/ Las Gitanillas, 17
Pol. Ind. Santa Cruz. 29196 Málaga
Teléf. 952 24 34 11/952 24 34 12

Área de Juventud. Ayuntamiento de Málaga

C/ Roger de Flor s/n. 29006 Málaga
Teléf. 952 04 01 50 Fax 952 31 24 93

Área de la Mujer. Ayuntamiento de Málaga

C/ Álamos 34. 29012 Málaga
Teléf. 952 60 88 28 / 952 60 90 37

Ayuntamiento de Málaga

Avda. Cervantes 4, 29016
Teléf. 952 13 50 00
www.ayto-malaga.es

Unicaja. Sede Institucional

Avda. de Andalucía 10-12 Málaga
Dirección Territorial, Plaza de la Marina s/n 29015 Málaga
Teléf. 952 13 80 00
www.unicaja.es

Cámara de Comercio, Industria y Navegación

Cortina del Muelle, 23. 29015 Málaga
Teléf. 952 21 16 73
www.camaramalaga.com

Confederación de Empresarios de Málaga

C/ San Lorenzo 20. 29001 Málaga
Teléf. 952 06 06 23 / 952 06 01 40
www.cem-malaga.es

Bic Euronova, S.A. Centro Europeo de Empresas e Innovación

Parque Tecnológico de Andalucía. Avda. Juan López
Peñalver 21. 29590 Campanillas - Málaga
Teléf. 951 01 05 00 Fax 951 01 05 27
info@bic.es - www.bic.es

Universidad de Málaga

Campus del Ejido s/n. 29013 Málaga
Teléf. 952 13 20 90 Fax 952 13 71 11
www.uma.es

Tesorería General de la Seguridad Social

C/ Ingeniero de la Torre Acosta 5. Málaga
Teléf. 952 61 95 00 Fax 952 61 95 56

Delegación Provincial de la Agencia Estatal de Administración Tributaria

Avda. de Andalucía 2. 29071 Málaga
Teléf. 952 07 72 00 Fax 952 07 76 11
www.agenciatributaria.es

Registro Mercantil

C/ Cerrojo 17. 29007 Málaga
Teléf. 952 28 89 35 Fax 952 30 50 08
www.registradores.org

Sopde, S.A.

P.T.A. C/ Severo Ochoa 1º. 29590 Campanillas - Málaga
Teléf. 952 02 91 03 Fax 952 02 90 88
info@sopde.es - www.sopde.es

Centro Andaluz de Emprendedores (CADE)

Parque Tecnológico de Andalucía
C/ Marie Curie 8, Edif. B
Telef. 951 23 17 30

Oficina de Repuesta unificada (ORU)

Delegación de Gobierno de la Junta de Andalucía
Alameda Principal 18
Teléf. 951 03 86 39/600

Instituto de Fomento de Andalucía

C/ Cister 5. 29015 Málaga
Teléf. 951 04 29 02 / 951 04 29 13
www.ifa.es

Diputación Provincial de Málaga

Plaza de la Marina, 4. 29071 Málaga
Teléf. 952 13 35 00 Fax: 952 13 37 55
www.dipmalaga.es

Delegación Provincial del Instituto Andaluz de la Juventud

C/ Carreteras 7. 29008 Málaga
Teléf. 951 04 09 02 Fax: 952 04 09 20

Centro Provincial de la Mujer

C/ Carreteras 60. 29008 Málaga
Teléf. 952 06 94 50
Fax 952 60 20 66

Delegación Provincial de la Consejería de Economía y Hacienda

Delegación Provincial de Málaga
C/ Compositor Lehmborg Ruiz, 22. 29007 Málaga
Teléf. 951 04 10 00 Fax 951 04 10 25

Delegación Provincial de la Consejería de Turismo, Comercio y Deporte

Delegación Provincial de Málaga
Avda. de la Aurora s/n. Edif. Servicios Múltiples. 1ª Planta
29071 Málaga. Teléf. 951 03 82 00 Fax 951 03 52 14

Instituto Andaluz de la Mujer

C/ San Jacinto Verdaguer, 7. 29007 Málaga
Teléf. 951 04 08 47 Fax 951 04 08 49

Delegación Provincial de la Consejería de Empleo

Delegación Provincial de Málaga
C/ Muelle Heredia 26. 29001 Málaga
Teléf. 902 50 15 50

Delegación Provincial del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales

C/ Plaza de la Aduana, Málaga 29070
Tél. 952 98 90 35 Fax 952 22 76 25



14 Bolsa de ideas

A continuación os exponemos una serie de experiencias que esperamos os sean de utilidad.

EL PROFESOR CHIFLADO.

Lo suyo es enseñar ciencia a los chavales experimentando y explorando con espectáculos participativos.

"Ciencia Divertida" hace que sus actividades de laboratorio ganen vida, bien a través de fiestas en domicilios particulares, en centros comerciales y en semanas formativas de colegios.

Su fin es lograr que los niños aprendan conceptos y, conocer los estados fundamentales de la materia o cómo está formada la luz, a realizar experimentos, a investigar cómo es la ciencia del sonido, por qué vuelan los aviones, etc..., además de divertirse. Para ello cuenta con la colaboración de un equipo de pedagogos, además de los profesores del centro para equipar sus estudios escolares a la práctica de estos particulares «magos».

AYUDA PARA ADOLESCENTES CON PROBLEMAS.

Los cambios que se vienen produciendo en las estructuras familiares y en numerosos ámbitos de la sociedad contribuyen en parte a que algunos jóvenes tengan ciertas dificultades tanto escolares como familiares.

Un lugar ubicado en un ambiente tranquilo con profesionales especializados para ayudar a estos jóvenes a afrontar sus problemas y, por tanto, a que los padres puedan encontrar un apoyo en este grupo de trabajo, es parte de una idea que surgió detectando las dificultades que tiene la juventud actual, y sus repercusiones, tanto familiares como escolares.

UN BARCO PARA CONOCER LA BAHIA DE MÁLAGA.

Personas relacionadas con el mar y la navegación, con experiencia en estos proyectos, materializan su idea partiendo de la necesidad de dotar a la ciudad de nuevas ofertas turísticas unidas a la realización de cruceros.

La escasa oferta turística en este ámbito hace de esta idea empresarial una oportunidad para ofrecer a este sector, de gran importancia en Málaga, una nueva vía de actuación a la par que constituye una ocasión para el conocimiento de la costa malagueña.

La construcción de una embarcación dotada de todos los equipamientos y comodidades para hacer pequeños trayectos es una de las brillantes ideas creadas por nuestros emprendedores.

UN LUGAR PARA RELAJARSE: BAÑOS ÁRABES.

La necesidad de dotar a la ciudad de nuevas ofertas tanto para los turistas como para sus habitantes, y la no existencia de estas actividades en Málaga, llevó a esta emprendedora a montar este negocio.

Los baños árabes es un negocio que ha estado funcionando en ciudades como Córdoba o Granada, con gran éxito y aceptación por parte de la población. Sin embargo, en Málaga no existía un negocio de estas características. En este sentido, la oferta de baños – exactamente, turcos – ha funcionado con unos servicios distintos a los existentes en otras ciudades, y rodeado de un ambiente agradable propiciado por la rehabilitación de un edificio en pleno centro de la ciudad, hacen que este negocio tenga buenas perspectivas futuras.

EL PARCHÍS EN LA CAMISETA.

Una camiseta tiene multitud de aplicaciones. Además de la habitual, es decir, prenda de vestir, puede servir, entre otras cosas, como soporte publicitario (algo cada vez más usual). Por ello se creó Ludus, una empresa que se dedica a imprimir en las camisetas los más famosos juegos de mesa. De esta manera, uno podrá llevar en la espalda o en el pecho el tablero de backgammon, la oca, el parchís, etc... Y si por cualquier imprevisto, el tren se retrasa, con sacar la camiseta de la bolsa de viaje la espera se hará mucho más cómoda.

DEPORTES EN LA NATURALEZA

La importancia del ocio unido a la realización de actividades en la naturaleza ha constituido el centro de este proyecto empresarial, apoyado por jóvenes con formación relacionada con estas actividades.

Cada vez más en nuestra sociedad, el ocio tiene un lugar destacado en la vida de la población, por lo que la proliferación de este tipo de actividades unida a las grandes posibilidades que tiene Málaga en el ámbito deportivo (escalada, senderismo, etcétera) han propiciado la creación de esta empresa.

Actividades organizadas por grupos y con diferentes rutas, con los seguros necesarios para su desarrollo y con monitores especializados, garantizan la diversión de las personas que contratan estos servicios.

ASPIRINAS A DOMICILIO.

Una idea empresarial que ha nacido como un servicio a los demás es Telefarmacia. Esta iniciativa supone un importante y original complemento a la oferta que se ha ido formando en los últimos años de servicio a domicilio. Simplemente con una llamada de teléfono se podía conseguir que te trajeran a casa una pizza, una paella o una hamburguesa; desde ahora, también una medicina.

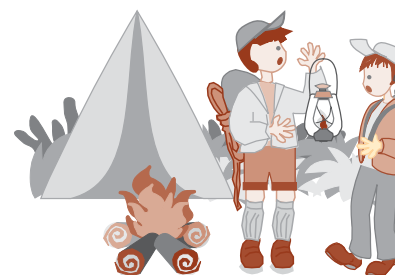
La inversión que necesitaron fue de un millón de pesetas. Compraron una fotocopiadora con la que hacían la publicidad que iban depositando en los buzones y repartiéndola por la calle. Alquilaron un local pequeño con un teléfono, y compraron otro móvil. Por la mañana se dedicaban a buzonear y por la tarde a repartir. Un día el papel cayó en el diario ABC y les hicieron una entrevista.

El servicio lo ofrecen de ocho de la tarde a ocho de la mañana los días laborables, y las 24 horas el fin de semana.

La idea estaba pensada para gente mayor, pero los clientes más habituales son matrimonios jóvenes con hijos pequeños.

Esta idea es una manera de demostrar que con poco dinero, pero con ilusión y ganas de trabajar, las cosas pueden salir adelante.

TURISMO Y AVENTURA.



Esta iniciativa surgió a raíz de la experiencia de dos jóvenes monitores de tiempo libre para acercar a niños y adultos hacia el deporte y la naturaleza. A las personas mayores, les introducen en la práctica de los deportes organizándoles diversos cursos en los que pueden realizar actividades como montar a caballo, tiro con arco, parapente, etc.. Para los niños, realizan actividades complementarias a las escolares y organizan excursiones, salidas de fin de curso o campamentos de verano.

Sus promotores comentan que lo más difícil es tomar la decisión inicial, pero una vez que la rueda empieza a girar es todo más fácil. Es importante llevar con paciencia las inevitables gestiones burocráticas que trae consigo el comienzo de toda actividad, y para las que es importante contar con el asesoramiento de los organismos y asociaciones que existen. También están convencidos de que un servicio de calidad es fundamental: «Una vez que has hecho un servicio a un cliente, y ha quedado satisfecho, es muy difícil perderlo».

CAMISETAS PINTADAS A MANO.

Esta idea partió de una estudiante de Económicas, Empresariales y Diseño que tenía también la afición de pintar camisetas. Uno de sus primeros trabajos se lo regaló a una amiga que, a su vez, se lo enseñó a otra. Y así, sucesivamente, se fue dando a conocer.

Con tan solo un millón de pesetas comenzó la actividad, de la cuál está sumamente orgullosa. Su mayor problema fue desconocer cuáles eran los pasos que tenía que ir realizando para empezar, pero una vez que lo hizo, la satisfacción de que algo que tú has creado gusta a los demás supera con creces las dificultades que has tenido que soportar.

MATERIAL DEPORTIVO DE OCASIÓN.

Tres compañeros compartían una afición: el deporte. Además, se encontraron en la desagradable circunstancia de quedarse sin empleo. Así nació su negocio, una tienda dedicada a vender material deportivo de ocasión. Esta idea parte de su experiencia deportiva y del alto coste que les suponía practicarlo, ya que los materiales que empleaban eran caros. De este modo, se les ocurrió abrir una tienda en la que esos materiales se pudiesen adquirir a un precio bajo, pero en buenas condiciones. La dificultad principal con la que se encontraron era la de conseguir el material para después venderlo, la solución que aportaron fue la de coger el material en depósito, ellos hacían la gestión de venta y los posibles arreglos que el equipo necesitase, a cambio de un porcentaje determinado sobre el precio.

De esta manera, consiguieron que la gente pudiese acceder a deportes en los que los materiales son caros, a unos precios ventajosos.

EQUIPAMIENTO RURAL.



Las actividades al aire libre cada día tienen más seguidores, a dos amigos se les ocurrió, aprovechar la infraestructura existente, y ofertarla conjuntamente con programas de actividades en la naturaleza. De esta forma, con una pequeña inversión, puesto que las casas rurales, los albergues, etc., ya existían, consiguieron aglutinar en un mismo paquete la oferta del alojamiento y de las distintas actividades que se podían realizar, así hicieron realidad su sueño emprendedor. La ventaja principal de su actividad radica en que con una simple llamada, sin necesidad de desplazamientos ni búsquedas inútiles, sus clientes podrán encontrar la casa rural que más se adapte a sus necesidades, además les facilitan información de interés sobre la zona y sobre las distintas actividades que pueden realizar.

Esta actividad supone una ventaja para las personas que quieran disfrutar de la naturaleza, y para los habitantes de la zona que con este tipo de turismo reciben unos ingresos extra.

RECOGIDA DE RESIDUOS SANITARIOS.

Este emprendedor dejó su trabajo en la Administración, y se adentró en el mundo de la empresa dada su inquietud por los temas del medio ambiente.

Su actividad consistía en la recogida de residuos sanitarios de los centros en los que se producían. De este modo consiguió satisfacer la necesidad de la Administración en cuanto a la eliminación de este tipo de residuos.

Este es un caso en el que el emprendedor responde a una necesidad social, la observación y la experiencia le produjo la idea.

15

Así lo hicieron

La experiencia de emprendedores en la puesta en marcha y consolidación de los proyectos empresariales constituye una fuente de información sobre cómo se desarrolla en líneas generales este camino hacia el autoempleo, destacando tanto los aspectos positivos de esta experiencia como sus dificultades.

COMERCIO DE PROXIMIDAD: MOBILIARIO DE DISEÑO.

María y Pedro desarrollaban su actividad en Madrid, hasta que un día decidieron cambiar de ciudad y montar su propia empresa.

Contaban con la formación y experiencia de haber estado trabajando durante años en el sector del mobiliario de diseño, aunque no conocían totalmente cómo se podría desarrollar su proyecto en Málaga.

Contactaron con un distribuidor oficial de la marca con la que iban a trabajar, ya que no existía ninguno en Andalucía, lo que constituiría una buena opción para el desarrollo de su negocio, además de poder trabajar con otras marcas.

Tardaron aproximadamente un año en consolidar la idea del proyecto empresarial, dedicando gran parte de su tiempo a la búsqueda del local, a conocer las ayudas a proyectos empresariales, conocer el desarrollo del sector en Málaga, etc.

Los trámites de las ayudas en algunos casos eran lentos, con demasiados documentos y en algunos casos la información no era muy clara, pero el trabajo constante

hizo que superaran estos obstáculos y finalmente pudieran consolidar su proyecto.

Actualmente tienen una tienda de mobiliario de diseño y trabajan en la expansión comercial de su negocio, además de tener como perspectivas futuras la compra de una local.

NUEVAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACION Y DE LA COMUNICACIÓN.

Pedro decidió montar una sociedad con varias personas. Tenían formación relacionada con la actividad, pero, como la mayoría de promotores, no conocía los trámites para montar su propia empresa.

Se repartieron las funciones y uno de ellos se dedicó a la búsqueda de ayudas para desarrollar su proyecto.

Valoraron positivamente la ayuda de asesoramiento que han recibido desde los distintos organismos que prestan estos servicios, una vez realizado un recorrido por todos ellos, y destacaron, al igual que otros promotores, que sería positivo agilizar los trámites y el cobro de ayudas y subvenciones. No obstante, a pesar de las dificultades, se consideran afortunados por las ayudas que han recibido.

Actualmente se encuentran en fase de consolidación y de expansión, ya que lo que han generado lo han reinvertido en la empresa para sacar productos propios al mercado y consolidar los puestos de trabajo de sus empleados.

INFANCIA: CENTRO LÚDICO INFANTIL.

Carlos y su hermano proceden de una familia con numerosos negocios; sin embargo, en la actividad que desarrollaron con su proyecto empresarial, no poseían ninguna experiencia.

Encontrarse en una zona en expansión, el conocimiento de la no existencia de ese tipo de centros en la zona, tener hermanos pequeños, lo que les ha influido en las atenciones hacia los niños, y detectar que es un negocio en expansión – como comprobaron con las numerosas visitas realizadas a este tipo de centros –, impulsaron a Carlos y a su hermano a montar este negocio.

Tardaron aproximadamente unos seis meses en constituir la sociedad, han ido aprendiendo del negocio por la experiencia que han ido adquiriendo, y la información de las subvenciones les ha ido llegando por amigos y, a su vez, por el contacto con los propios organismos.

Actualmente, el negocio les está yendo muy bien en el año que llevan funcionando, y destacan la importancia de realizar actividades futuras nuevas para los niños. La actividad de promoción la han realizado a través de prensa y televisión, y les ha funcionado positivamente.



NUEVOS YACIMIENTOS DE EMPLEO

La Unión Europea ha identificado un total de diecisiete nuevas actividades que ha calificado como Nuevos Yacimientos de Empleo, las cuales son consideradas como las de mayor proyección, tanto empresarial como profesional, de cara al futuro, éstas son:

- Servicios a Domicilio.
- Atención a la infancia.
- Nuevas Tecnologías de la Comunicación y de la Información.
- Ayudas a Jóvenes con dificultades de inserción.
- Mejora de la vivienda.
- Seguridad.
- Transportes colectivos locales.
- Aprovechamiento de los espacios públicos y urbanos.
- Comercio de proximidad.
- Turismo.
- Sector Audiovisual.
- Patrimonio Cultural.
- Desarrollo Cultural Local.
- Tratamiento de Residuos.
- Gestión del agua.
- Protección y mantenimiento de las zonas naturales.
- Regulación y control de la contaminación e instalaciones correspondientes.



16 Programas de ayudas para la creación de empresas

AYUDAS DEL IMFE

El instituto Municipal para la Formación y el Empleo cuenta con dos programas de apoyo a la creación de empresas y a la generación de puestos de trabajo estables, como son:

Programa de Promoción de Empleo y Fomento del Autoempleo.

Objeto: Subvenciones a fondo perdido destinadas a favorecer la generación de empleo estable en el término municipal de Málaga.

Beneficiarios:

- Sociedades mercantiles de nueva creación constituidas dentro de los seis meses previos a la fecha de la solicitud; así como empresarios autónomos y sociedades no mercantiles que hayan iniciado actividad dentro de los seis meses previos a la fecha de solicitud.
- Empresas y empresarios autónomos en activo, siempre que no sobrepasen el límite máximo de tres años desde el inicio de su actividad y contemplen la creación de nuevos puestos de trabajo a partir del momento de la solicitud.
- **Requisitos generales:**
 - Encontrarse domiciliada en el término municipal de Málaga.
 - Contemplar la creación de al menos dos puestos de trabajo indefinidos a jornada completa con personas que se encuentren en situación legal de desempleo en el momento de su contratación (incluidos los puestos de los nuevos emprendedores)
 - Favorecer la incorporación al mercado laboral de grupos sociales desfavorecidos o llevar a cabo una actividad definida como un Nuevo Yacimiento de Empleo, o bien tratarse de una empresa de economía social.
 - Contar con una financiación propia de, al menos, el 10% del presupuesto de la inversión.

Tipos de Ayudas: Asesoramiento empresarial y subvenciones a fondo perdido de 1.200€ por puesto de trabajo creado. La cuantía de la subvención se incrementará en 500€ si la persona incorporada pertenece a algún colectivo en situación o riesgo de exclusión social. Cuantía máxima a conceder: 12.000€ .

Operaciones de Financiación: Microcréditos

● FOMENTO DEL AUTOEMPLEO

Beneficiarios: Personas en situación legal de desempleo. En caso de desempleo voluntario, se exige una antigüedad mínima de 3 meses como demandante de empleo.

La cuantía será de hasta el 90% del proyecto de inversión presentado (Desde 9.000 hasta 18.000€). Como requisito se exige presentar un proyecto de empresa viable técnica y financieramente, que cuente con el Informe favorable del IMFE.

Tipo de interés variable: Euribor a 1 año + 1,00 p.p. **Comisión de estudio:** Exenta. **Comisión de apertura:** 0,75% pagadera a la formalización. **Comisión cancelación (tpo. Var.):** 0,5% sobre saldo cancelado. **Comisión entrega a cuenta:** exenta. **Plazo:** Hasta 7 años. **Carencia:** 6 meses. **Garantías** las que estime Unicaja en cada momento, según el proyecto presentado.

● FOMENTO DE MICROEMPRESAS

Beneficiarios: Personas Físicas en situación legal de desempleo. En caso de desempleo voluntario, se exige una antigüedad mínima de 3 meses como demandante de empleo. Personas Jurídicas, sin haber iniciado su actividad, los promotores deberán cumplir los mismos requisitos que las personas físicas.

El Importe será de hasta el 90% del proyecto de inversión presentado o hasta un máximo de 36.000€.

Como requisitos se exige presentar un proyecto de empresa viable, técnica y financieramente, que cuente con el Informe favorable del IMFE. Durante la vigencia del préstamo, la empresa no podrá tener una plantilla superior a 10 personas y su facturación no podrá superar 1 millón de Euros.

Tipo de interés variable: Euribor a 1 año + 1,00 p.p. **Comisión de estudio:** Exenta **Comisión de apertura** 0,75% pagadera a la formalización. **Comisión cancelación (tipo variables):** 0,5% sobre saldo cancelado. **Comisión entrega a cuenta:** exenta **Plazo:** Hasta 7 años **Carencia:** 12 meses. **Garantías** las que estime Unicaja en cada momento, según el proyecto presentado.

Más información en el IMFE:

PARQUE TECNOLÓGICO DE ANDALUCÍA
C/ Marie Curie, nº 20 Edificio Possibilia 2005.
Teléfonos: 952 02 83 50/ 952 02 83 55 Fax: 952 02 01 44
empleo@ayto-malaga.es www.ayto-malaga.es

UNIDAD DE EMPRENDEDORES:
C/ Victoria 11 Esq. Pasaje Clavero 29012
952 21 45 29 Fax 952 21 45 39
emprendedores@ayto-malaga.es

PROMÁLAGA

● PROGRAMA DE APOYO AL EMPRENDEDOR:

El ayuntamiento de Málaga a través de Promálaga pone a disposición de los emprendedores malagueños un programa de asesoramiento gratuito para la constitución de empresas.

- **Sectores preferentes:** Los proyectos tendrán que radicarse en la ciudad de Málaga y serán prioritarios: Servicios de ayuda a domicilio, turismo alternativo, medio ambiente y reciclaje, artesanía y oficios tradicionales e industriales.
- **Tipos de asesoramiento:** Subvenciones ayudas, Formas jurídicas, Trámites para la constitución de empresas, fiscalidad, planes de empresa, gestión empresarial.
- **Beneficiarios:** Todos los emprendedores que desarrollen su actividad en la ciudad de Málaga.
- **Prioridades:** Se valorarán preferentemente: la creación de empleo, integración de colectivos desfavorecidos, grado de innovación, aprovechamiento de los recursos propios de la ciudad de Málaga.

● PROGRAMA DE PROMOCIÓN DE EMPLEO SOCIAL:

Ayudas de carácter financiero y técnico para la creación y desarrollo de empresas de economía social.

- **Sectores preferentes:** Los proyectos tendrán que radicarse en la ciudad de Málaga y serán prioritarios: Servicios de ayuda a domicilio, turismo alternativo, medio ambiente y reciclaje, artesanía y oficios tradicionales e industriales.
- **Beneficiarios:** Podrán acogerse a estas ayudas los emprendedores que quieran desarrollar su actividad económica dentro del marco de la economía social: sociedades cooperativas andaluzas, sociedades anónimas laborales y sociedades limitadas laborales.
- **Tipos de Ayuda:** Subvención a la inversión; Asistencia Técnica y Tutoría.
- **Subvenciones a Fondo Perdido:** Gastos de Constitución y primer establecimiento; Inversión en activo Fijo; Un año de asesoramiento gratuito.
- **Prioridades:** Para la concesión de estas ayudas y su cuantificación se valorará preferentemente: la creación de empleo, integración de colectivos desfavorecidos, grado de innovación, aprovechamiento de los recursos propios de la ciudad de Málaga.

● CAPITAL- RIESGO DE PROMÁLAGA

- **Beneficiarios:** Emprendedores (mayores de 18 años y no inmersos en causa penal) o empresas españolas que dispongan de una iniciativa empresarial o un nuevo proyecto empresarial viable desde el punto de vista tanto técnico como económico, y que tengan intención de desarrollarlo en la ciudad de Málaga.
- **Inversión Requerida:** Los proyectos empresariales deberán contar con una inversión inicial no inferior a los 30.000 euros. Como inversión inicial se consideran todos los activos fijos materiales e inmateriales que sean necesarios, así como las inversiones en circulantes requeridas para el buen funcionamiento de la iniciativa empresarial.
- **Sectores preferentes** Los sectores preferentes serán aquellos relacionados con Turismo, Servicios a empresas, Industria en general, Nuevas tecnologías, Medio ambiente.
- **Proyectos viables económica, financiera y técnicamente.**
- **Proyectos innovadores.**

Participación: Promálaga participará temporalmente en el capital social de las empresas que apoye, con el objetivo de que la empresa o el nuevo proyecto empresarial nazca y se desarrolle. El empresario o emprendedor debe participar como mínimo en un 60% de la sociedad, participando Promálaga como máximo en un 40% del total de la cifra del capital social. El mínimo de participación de Promálaga en el proyecto será de un 5% del capital social.

Promálaga participará como mínimo con 6.010,12 euros (1.000.000 pesetas) y como máximo con 150.060 euros (24.967.883 pesetas).

El promotor del proyecto es el que gestionará en todo momento la iniciativa empresarial. La empresa Promálaga apoyará una gestión profesional de la actividad empresarial, gracias a su participación en los órganos de gestión de la empresa participada.

Tipo de sociedades: Pequeñas y medianas empresas, cuya forma jurídica sea sociedad limitada, sociedad limitada laboral, sociedad anónima y sociedad anónima laboral. No podrán ser apoyadas empresas que se encuentren en situación de quiebra, liquidación, cese o suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier situación análoga.

Documentación: Plan de empresa que demuestre la viabilidad económica, técnica y financiera, así como la solvencia tanto del proyecto empresarial, como de la empresa si ya viene funcionando y acreditación de todos y cada uno de los socios que participen en el proyecto.

Más información:

PROMÁLAGA

Plaza de la Alcazaba s/n Edif. Aparcamiento

Tfno: 952 06 07 70

www.ayto-malaga.es

info@promalaga.es

CENTRO MUNICIPAL DE EMPRESAS

Incubadora de empresas-proyectos que apoya a los Emprendedores malagueños que provengan del desempleo y deseen iniciar su actividad en la ciudad de Málaga, creando su propia empresa. El CME da alojamiento, asesoramiento y servicios de valor añadido a empresas de Economía Social de nueva creación, promovidas por el Excmo. Ayuntamiento, y por un periodo máximo de tres años.

Servicios que presta

- Alquiler de espacio de trabajo: 10 oficinas y 8 naves industriales.
- Alquiler de aula de formación, sala de juntas y despacho auxiliar.
- Servicio de consultoría: desde CME facilitará a las empresas en él ubicadas consultoría y asesoramiento empresarial gratuito.
- Visita semanal del asesor/ gestor a cada empresa del CME, para resolver cualquier tipo de trámite o duda.
- Formación: se desarrollarán en el CME cursos y seminarios para las empresas instaladas.
- Servicios de ofimática: servicios de secretariado y telesecretariado, servicio de copistería.
- Servicios de mensajería/ paquetería.
- Telecentro y acceso a las nuevas tecnologías por banda ancha; se facilita a las empresas y a proyectos allí ubicados que lo necesiten, tanto equipos informáticos como acceso a Internet a través de conexión de banda ancha en ADSL.
- Contrato de Domiciliación: para todos aquellos proyectos que no dispongan de un domicilio social, o no lo necesiten, se les ofrece la opción de usar las instalaciones del CME por una cuota mensual.

Desde el CME se centralizan los siguientes programas de creación y apoyo a las empresas:

- Programa de Creación de Empresas.
- Programa de Apoyo al Emprendedor.
- Preincubación de Proyectos.
- Información Empresarial.

Más información:
CENTRO MUNICIPAL DE EMPRESAS:
C/ Las Gitanillas nº 17
Polígono Industrial Santa Cruz
Tfno: 952 24 34 11

AREA DE LA MUJER. EXCMO. AYUNTAMIENTO DE MÁLAGA

Tipos de Ayudas:

•Asesoramiento y Gestión Fiscal; Asesoramiento y Gestión Contable; Asesoramiento y Gestión Laboral; Asesoramiento y Gestión Jurídica; Cursos de Formación.

Requisitos: Ser mayor de 18 años; estar empadronada en la ciudad de Málaga; haber iniciado una actividad empresarial o disponer de un proyecto empresarial de tipo individual o colectivo viable; solicitar el servicio y esperar el estudio, valoración y dictamen de dicha delegación del Ayuntamiento de Málaga.

Más Información:

Dirección: C/ Álamos, nº 34

Teléfono: 952 60 88 28

www.ayto-malaga.es

JUNTA DE ANDALUCÍA

CONSEJERÍA DE EMPLEO. SERVICIO ANDALUZ DE EMPLEO

PAGO ÚNICO DE LA PRESTACIÓN POR DESEMPLEO COMO MEDIDA DE FOMENTO DE EMPLEO EN ECONOMÍA SOCIAL Y EMPLEO AUTÓNOMO

Beneficiarios:

- 1.- Desempleados con derecho a prestación contributiva que se incorporen como socio en una Cooperativa o Sociedad Laboral.
- 2.- Desempleados discapacitados que quieran constituirse como Autónomos (minus. Mayor o igual al 33%).
- 3.- Desempleados con derecho a prestación contributiva que se constituyan como Autónomos.

En el primer caso el abono se realizará en forma de pago único por la cuantía que corresponda a la aportación obligatoria establecida por la cooperativa o adquisición de acciones del capital social en una sociedad laboral. (Siempre lo necesario para acceder a la condición de socio). En el segundo caso el abono se realizará en forma de pago único por la cuantía que corresponda a la inversión necesaria para desarrollar la actividad. Y en el tercer caso el abono se realizará por el importe que corresponde a la inversión necesaria para desarrollar la actividad con el límite máximo del 20% del importe total de la prestación por desempleo pendiente de percibir.

ABONO DE LAS CUOTAS A LA SEGURIDAD SOCIAL DE LOS TRABAJADORES QUE HAYAN PERCIBIDO LA PRESTACIÓN POR DESEMPLEO EN SU MODALIDAD DE PAGO ÚNICO

PROGRAMAS Y MEDIDAS DE FOMENTO A LA CREACIÓN DE EMPLEO ESTABLE Y AL AUTOEMPLEO.

Ayudas a fondo perdido para el inicio de la actividad Empresarial.

Son Ayudas a todas aquellas personas desempleadas que deciden llevar a cabo un proyecto profesional o empresarial, dándose de alta en el Régimen Especial de los Trabajadores Autónomos.

1.- Incentivos al inicio de actividad.

El importe de la subvención será de 3.006 Euros como mínimo y 6.011 Euros como máximo cuando se trate de colectivos preferentes (mujeres, menores de 30 años, personas con discapacidad y colectivos con especiales dificultades de acceso al mercado laboral).

2.- **Bonificación de intereses** en operaciones de préstamo para el inicio de actividad y/o durante el primer año de funcionamiento. Hasta un máximo de 3006 Euros.

AYUDAS PARA LOS PROYECTOS Y EMPRESAS CALIFICADAS COMO I + E

Beneficiarios: Personas físicas o jurídicas que desarrollen actividades empresariales y cuyos proyectos o empresas sean calificados como I + E. Podrán obtener la calificación de I+E los proyectos empresariales que cuenten con el impulso y apoyo de un consorcio de UTEDLT o Corporación Local con el fin de crear actividad económica y generar puestos de trabajo. Corresponde al SAE la calificación del proyecto empresarial como I+E.

Requisitos para la calificación de proyectos y empresas como I + E:

- Contar con el apoyo de un Consorcio de UTEDLT o Corporación Local o, en su caso, a través de entidad dependiente o vinculada a la misma.
- Contemplar la contratación de trabajadores/as o la incorporación de socios/as trabajadores/as al proyecto de cooperativas o sociedades laborales.
- Ser una empresa de nueva creación.
- La producción de bienes y/o servicios debe estar relacionada con actividades económicas emergentes en la zona.
- Reunir condiciones de viabilidad técnica, económica y financiera.

Tipos de Ayudas

a) **Ayuda financiera:** Para la reducción de intereses de préstamos para inversiones destinadas a la creación y puesta en marcha de empresas calificadas como I + E. Cuantía equivalente a la reducción de hasta tres puntos del interés fijado por la entidad de crédito que conceda el préstamo con el límite de 5.109 € por puesto de trabajo que se cubra mediante una contratación indefinida.

b) **Ayuda de apoyo a la función gerencial:** Para la contratación de servicios de tutoría gerencial por tiempo determinado. Cuantía: el 75% del coste de los servicios recibidos con el máximo de 2.020, 24€.

c) **Ayuda por asistencia técnica** para la contratación de expertos técnicos de alta cualificación. Cuantía: el 50% de los costes totales, incluida las cotizaciones a la Seguridad Social por todos los conceptos correspondiente a un año como máximo, con el límite de 18.030,36€.

d) **Ayudas por contratación indefinida** de desempleados en los dos años siguientes al inicio de la actividad y, ayudas para la incorporación de desempleados como socios trabajadores con carácter indefinido en cooperativas y sociedades laborales calificadas como I + E. Cuantía hasta 4.808 € por cada contrato indefinido que se celebre a jornada completa y por cada socio/a trabajador/ra que se incorpore a la cooperativa o sociedad laboral.

e) Incremento del 10% de la cuantía de las ayudas destinadas a las empresas calificadas como I+E en función del ámbito en el que se inscriba la actividad de la empresa.

El plazo para la presentación de solicitudes es de un año a partir del inicio de la actividad de la empresa. En el caso de contratación indefinida, dos meses desde la contratación.

Para más información:

Dirección Provincial del Servicio Andaluz de Empleo

C/ Muelle Heredia 26

Tfno.: 902 50 15 50/ 951 03 60 42

www.juntadeandalucia.es/servicioandaluzdeempleo

CONSEJERÍA DE INNOVACIÓN CIENCIA Y EMPRESA

PROGRAMA ANDALUZ PARA EL FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Van dirigidas a todos aquellos proyectos que deciden constituirse como Cooperativa, Sociedades Limitadas laborales/ Anónimas Laborales. Son ayudas a la Creación de Empresas y Desarrollo: inversiones en Activo fijo, Materias Primas, Elementos y Conjuntos incorporables, gastos de Acondicionamiento y Adaptación. La Cuantía será entre 50% y 65% en los casos de Creación de Empresas o entre el 40% y el 50% en el caso de Desarrollo de Empresas. También bonificación de intereses de préstamos, avales financieros, asistencia a la Innovación y Competitividad (del 50% al 65% de la inversión).

Fomento del Empleo Asociado. Son subvenciones por la incorporación a jornada completa como socios trabajadores o de trabajo a determinados colectivos (menores de 25 años demandantes de empleo, mayores de 45 años demandantes de empleo...). La cuantía es de 3.000 Euros por socio y 9.000 Euros por socio con minusvalía reconocida.

MEDIDAS DE IMPULSO A LA SOCIEDAD DEL CONOCIMIENTO

Objeto: Facilitar a las empresas andaluzas la incorporación de activos tecnológicos y fomentar la creación de empresas de base tecnológicas. Líneas de Ayuda: Apoyo al desarrollo tecnológico y a la innovación empresarial, a la creación de empresas de base tecnológica, al sector de las tecnologías de la información y comunicaciones, al sector audiovisual para proyectos de renovación tecnológica y a la creación de redes de cooperación tecnológica empresarial.

Más información de estos programas:
Delegación Provincial de la Consejería de Innovación Ciencia y Empresa
Servicio de Atención al Ciudadano
Avda. Juan XXIII nº 82
Teléfono: 902 50 15 50 / 951 03 94 48
www.juntadeandalucia.es/innovacioncienciayempresa

INSTITUTO DE FOMENTO DE ANDALUCÍA (IFA)

Las ayudas que gestiona el IFA, bajo la dependencia de la Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa, se instrumentan a través de diferentes programas:

● Emprendedores

- 1.- Empresa Joven.
- 2.- Mujer Empresa.
- 3.-Otros Emprendedores.

● Creación de Empresas y Consolidación del Tejido Empresarial

- 1.- Creación.
- 2.- Ampliación o modernización.
- 3.- Traslado a Suelo industrial y a Centros de Servicios Empresariales.



● Servicios Avanzados

- 1.- Diagnósticos y estudios.
- 2.-Diseño Industrial (para tus clientes, y con ello, poder ser más competitivo)
- 3.- Sistemas de Gestión: tales como, gestión medioambiental de la producción, etc.
- 4.- Cooperación
- 5.- Internacionalización.

● Tecnología de la información y la Comunicación (TIC)

● Innovación y Tecnología I+D+I

- 1.- Investigación y Desarrollo Tecnológico.
- 2.- Innovación y Transferencia de Tecnología.

● Medio Ambiente

● Ahorro Energético

Tipos de ayudas:

-**Préstamos a largo plazo a tipo de interés 0** en una cuantía máxima del 60% de la inversión subvencionable. La garantía principal es el propio proyecto.

-**Bonificaciones de tipo de interés hasta un máximo de 5 puntos.**

-**Subvenciones directas a la inversión de hasta un 35 %** de la inversión subvencionable.

-**Préstamos BEI** a largo plazo e interés bonificado que requieren el aval de una entidad financiera.

● Ayudas Ciberpyme 3:

Para la incorporación de las TIC (Tecnologías de la Información y Comunicación) a las PYME'S Autónomas con menos de 20 trabajadores. Cuantía: el 65% de la inversión mínima.

- 1.- Adquisición de equipamiento informático
- 2.-Bonificación de costes de conexión a Internet
- 3.-Estudios de necesidades de implantación de las TIC
- 4.-Formación sobre el uso de las TIC

● Plan de Consolidación y Competitividad de la Pyme

Tiene como objetivo fomentar el desarrollo y mejora de la competitividad de las Pymes de Andalucía ayudándolas a la puesta en marcha de nuevos proyectos. Facilitando la contratación de servicios avanzados y adquisición y financiación de las inversiones en activos fijos.

Son beneficiarios las PYMES pertenecientes a los sectores de la industria, construcción, comercio y servicios, así como organismos intermedios que desarrollen alguna de las siguientes líneas: SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN, INNOVACIÓN EN TÉCNICAS EMPRESARIALES.



● Programa Museo Picasso y su entorno "Calidad con Arte".

Beneficiarios: Pymes que vayan a desarrollar o estén desarrollando su actividad en los sectores de la industria y los servicios dentro del perímetro de actuación establecido (Alameda, Pasillo de Santa Isabel, Carretería, Dos Aceras, Fraile, Plaza de la Merced, Alcazabilla y Calle de la Victoria hasta la Plaza de la Victoria).

Ayudas: Préstamos a largo plazo a tipo de interés 0 sin necesidad de aval. Bonificaciones o subsidiaciones de Tipo de Interés. Préstamos del Banco Europeo de inversiones a largo plazo e interés bonificado y que requieran el aval de una entidad financiera.

Más información:

Instituto de Fomento de Andalucía
C/ Cister, 5. 29015 Málaga
Telf. 951 04 29 02 / 951 04 29 13
www.ifa.es

CENTRO ANDALUZ DE EMPRENDEDORES (CADE)

Beneficiarios: Cualquier emprendedor que quiera poner en marcha un negocio. Tipos de Ayudas: ●Programa de Microcréditos a emprendedores sin necesidad de aval (95 % de la inversión, hasta 25.000€ por Proyecto). ●Preincubadora de Empresas.

Dirección: Parque Tecnológico de Andalucía.

C/ Marie Curie nº 8, Edif. B.

Teléfono: 951 231 730

www.juntadeandalucia.es/innovacioncienciayempresa/cade

INSTITUTO ANDALUZ DE LA MUJER

Ayudas: Ayudas de hasta un 65 % de la Inversión para los proyectos de actividad autónoma o empresarial promovidos por mujeres. Ayudas de hasta un 65 % de la Inversión para la consolidación o mejora de empresas participadas mayoritariamente por mujeres o para empresarias autónomas que hayan participado en un Centro VIVEM. Ayudas formativas.

Dirección: C/ San Jacinto nº 7

Teléfono: 951 04 08 47

www.juntadeandalucia.es/institutodelamujer

MINISTERIO DE ECONOMÍA (Delegación en Málaga)

Dirección: Avda. de Andalucía nº 2

Teléfono: 900121121 (ICO)

Tipos de Ayudas: ●Programa de Microcréditos sin necesidad de avales para colectivos desfavorecidos. Hasta el 95% de la inversión con un máximo de 25000 Euros.

17

Cuestionario

A continuación os planteamos un cuestionario que os puede servir de guía para plasmar por escrito vuestro proyecto empresarial, respóndelo brevemente, y si estás interesado en nuestra ayuda remítelo a la dirección de **AJE Málaga**. (Plaza Dr. Félix Saenz, 9-3, - 29005 Málaga)

LA IDEA

1. ¿Por qué deseas crear tu empresa?
2. ¿De dónde surgió la idea?
3. ¿Tienes conocimientos o experiencia sobre la idea que vas desarrollar?

EL MERCADO

4. ¿Tienes claro cuál es tu mercado?
5. ¿Sabes en qué entorno se va a tener que desarrollar tu empresa?
6. ¿Cuál es la necesidad que va cubrir mi producto o servicio?
7. ¿Conoces el perfil que tienen tus futuros clientes?
8. ¿Sabes cuáles serán tus competidores y sus principales puntos fuertes y débiles?
9. ¿Has pensado en quiénes serán tus proveedores y a qué acuerdos podrás llegar con ellos?

LA OFERTA

10. ¿Cuál es tu producto o servicio y qué características fundamentales tiene?
11. ¿En qué se va a diferenciar del de tus competidores?



12. ¿Sabes cómo vas a fijar tus precios?.
13. ¿Cómo vas a realizar la distribución de tu producto o servicio?.
14. ¿Qué acciones promocionales tienes previsto realizar?.

EL PLAN DE MARKETING

15. Describe tu plan de marketing, detallando las distintas acciones que vas a llevar a cabo.

LAS PERSONAS

16. ¿Has decidido cuántas personas vas a necesitar?.
17. ¿Cómo las vas a contratar?.
18. ¿Cómo las vas a seleccionar?.
19. ¿Has pensado en la delimitación de responsabilidades y tareas?.

EL DINERO

20. ¿Sabes cuánto dinero vas a necesitar para poner en marcha tu empresa? Describe, aproximadamente, qué cosas vas a necesitar, y qué coste van a tener.
21. ¿Podrás contar con financiación propia o necesitarás recurrir a terceros?.
22. En caso de que necesites recursos ajenos a quién vas a recurrir? Familia, Socios, Bancos.
23. ¿Conoces las subvenciones a las que puedes acceder?.
24. **Cuenta de Resultados.**

La Cuenta de Resultados previsionales es un informe que nos indica la previsión del beneficio generado por el negocio y calculado como diferencia entre las ventas y los gastos necesarios para su realización, independientemente de las fechas de cobro o pago tanto de unas como de otras.

CUENTA DE RESULTADOS PREVISIONAL

		Año 1	Año 2	Año 3
INGRESOS	Ventas Realizadas			
	TOTAL INGRESOS			
	Compras			
	Trabajos, Suministros y Servicios Exteriores			
GASTOS	Transp. y Desplazamientos			
	Publicidad			
	Gastos Diversos de Gestión			
	Impuestos			
	Gastos de Personal			
	Dotación a la Amortización			
	Gastos Financieros			
	TOTAL GASTOS			
		Ingresos-Gastos=Beneficios o Pérdidas		

25. Previsión de Tesorería.

La Previsión de Tesorería es la anotación de los cobros y de los pagos previstos en un período de tiempo considerado. La diferencia entre los cobros y pagos previstos será el dinero que necesitaremos o que nos sobrará, en ese período de tiempo.

PREVISION DE TESORERIA

		Año 1	Año 2	Año 3
	Cobros por ventas			
	IVA repercutido			
TOTAL COBROS				
	Proveedores Sueldos-Salarios			
	Seguridad Social			
	Publicidad y Promoción			
	IVA soportado			
	Gastos varios			
	Hacienda Pública Acreedora			
	TOTAL PAGOS			
Diferencia Cobros-Pagos				
+/- Saldo anterior				
Necesidad adicional/ Sobrante de fondos				

26. Balance de situación.

El Balance Previsional es un documento contable que prevé cuál va a ser la situación patrimonial de la empresa al cabo de un período de tiempo determinado.

BALANCE DE SITUACIÓN PREVISIONAL			
	Año 1	Año 2	Año 3
ACTIVO			
Terrenos			
Edificios			
Maquinaria			
Mobiliario			
Material de oficina			
Equipo Informático			
Elementos de Transporte			
Gastos de Constitución			
Existencias			
Cientes			
Caja/Bancos			
TOTAL ACTIVO			
PASIVO			
Capital Social			
Reservas			
Deudas a largo plazo			
Deudas a corto plazo			
Resultados			
TOTAL PASIVO			

ASPECTOS LEGALES

27. ¿Sabes la forma jurídica que va adoptar tu empresa?
28. ¿Qué trámites administrativos tienes que realizar?.