LAS AYUDAS

■ Cámaras de Comercio:
A través de la Fundación Instituto para la Creación de Empresas (www.incyde.org) asesoran a emprendedores y facilitan la creación de nuevas empresas.

■ Instituto de Crédito Oficial: (www.ico.es)
Uno de sus productos es la línea ICO-Emprendedores, que presta hasta 300 mil euros a devolver en doce años.

■ Ministerio de Trabajo: (www.mtin.es)
Si está en paro, una buena ayuda es la capitalización del paro. El desempleado puede cobrar en un pago único el 60% de su prestación para emprender un negocio. Si es hombre menor de 30 años o mujer menor de 35, puede solicitar hasta el 80%. El resto del dinero se destina a pagar las cuotas de la Seguridad Social que como autónomo estará obligado a pagar.

■ Instituto de la Mujer: (www.inmujer.migualdad.es/MUJER)
Concede subvenciones anuales a fondo perdido y microcréditos a las mujeres autónomas o asociadas.

■ Banco de la Mujer:
(www.bancomujer.org y www.autoempleomujer.com) Proporciona asesoramiento gratuito y tramita todo tipo de subvenciones y ayudas, así como solicitudes de financiación con las entidades de crédito las que tiene suscritos convenios.

■ Centros Europeos de Empresas Innovadoras:
(www.ances.com) Respaldan iniciativas innovadoras y apoyan la detección de mercados potenciales.

■ Seniors Españoles para la Cooperación Técnica:
(www.secot.org) Voluntarios con experiencia en el mundo financiero o empresarial que asesoran a los emprendedores.

Cada Comunidad Autónoma cuenta con programas y entidades especializadas en asesorar y financiar a emprendedores, infórmese en las oficinas de atención al ciudadano de su localidad.

¡A evitar los errores!

Ahora que ya sabe cómo adentrarse en el mundo del autoempleo, tome nota de los errores más frecuentes en la vida del emprendedor y procure evitarlos:

1. Dar por supuesta la viabilidad del negocio. Una buena idea no es suficiente para desarrollar un negocio.
2. No tener claro cómo es el cliente. Póngase en la piel del cliente a la hora de adquirir su producto/servicio.
3. Los productos no interesan por igual a todo el mundo. Es importante identificar a quién interesa su producto/servicio: aquí es donde cobra importancia el estudio del mercado en el que quiere competir.
4. Confiar en que llegará clientela. Sin anuncios publicitarios o estrategias de marketing es difícil que los clientes se enteren de su existencia: hágase conocer.
5. Olvidarse de la tesorería. Es un error muy común olvidarse de cuánto necesitará para pagar el día a día de su negocio hasta que empiece a ganar más dinero del que gasta. Por ello, cuando calcule la inversión inicial necesaria es fundamental incluir en ella una previsión realista de ese dinero.
6. Dar por segura la financiación externa. Si bien los bancos solicitan garantías a la hora de conceder préstamos, también se fijan en que los proyectos sean viables, porque esta es la primera garantía de la devolución del préstamo.
7. No preocuparse por el 'papeleo'. Es importante que considere lo que tardarán en tramitarse los diferentes permisos que necesita para montar su negocio, especialmente los del ayuntamiento o los de sanidad (si es un negocio alimentario). Abrir un negocio sin los permisos es correr un riesgo administrativo.
8. Despreocuparse del día a día. Aunque las ventas vayan bien, no descuide los detalles de la atención al cliente, los tiempos de entrega o el servicio post-venta.

NIPO: 601-10-039-3

plan de educación financiera · CNMV · BANCO DE ESPAÑA Eurosistema · GOBIERNO DE ESPAÑA · MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA · SECRETARÍA DE ESTADO DE ECONOMÍA · DIRECCIÓN GENERAL DE SEGUROS Y FONDOS DE PENSIONES

CONVIÉRTASE
en su propio jefe

EMPRENDIMIENTO Y AUTOEMPLEO

Unicaja

Los primeros pasos

La motivación

Lo primero que debe preguntarse quien quiera emprender su propio negocio es si tiene la motivación, los conocimientos y la personalidad necesarios. ¿Domina los términos y las técnicas del sector en el que desea establecerse con su producto o servicio? ¿Cuenta con tiempo? ¿Puede trabajar bajo presión? ¿Es optimista y confía en sí mismo? ¿Sabe vender sus ideas?

La idea

Una buena idea para un negocio no siempre es sinónimo de originalidad. Basta con satisfacer necesidades específicas de un público concreto. Montar una peluquería, un taller de costura o uno de reparaciones de hogar en un barrio que no cuenta con este servicio pueden ser grandes ideas. También lo puede ser construir una página web para hacer un negocio de venta a distancia. ¡En fin! Que lo más sencillo o lo más sofisticado pueden ser negocios exitosos, siempre y cuando cubran un mercado, y haya unos clientes dispuestos a pagar por un servicio/producto.

La investigación

Si además de satisfacer la necesidad de un mercado, su idea es innovadora y original, seguramente tendrá más posibilidades de éxito. Sin embargo, antes de 'casarse' con su idea de negocio, investigue. Conviene conocer muy bien el mercado en el que piensa competir.

Vuélvase experto en su competencia directa e indirecta. Es decir, averigüe qué hacen y cómo lo hacen las empresas que venden los mismos productos/servicios que usted piensa implementar, o que, aunque sean distintos, cubren las mismas necesidades. Y, por supuesto, conozca muy bien a sus futuros clientes: ¿por qué consumirán su producto y no los de la competencia?

Las claves del éxito

Con todo lo anterior, el éxito de su negocio dependerá de su tenacidad y de la manera como lo gestione, más que de la idea: cualquiera puede tener una idea, pero sólo unos pocos la llevan a cabo con éxito.

El Plan de Negocio

El Plan de Negocio o Plan de Empresa es la principal herramienta para decidir si su proyecto es lo suficientemente sólido para crear la empresa o si es mejor replantear algún aspecto de su idea: es el examen final que todo emprendedor debe aprobar antes de lanzarse al mercado.

PROFESIONAL, SÓLIDO Y COHERENTE

Si usted necesita financiación para su proyecto, un Plan de Negocio bien pensado que refleje las posibilidades de éxito de su empresa es imprescindible. Con el Plan, las instituciones públicas, entidades financieras y/o inversionistas interesados analizarán la viabilidad técnica, comercial y económica del negocio para decidir si invierten o no en el proyecto.Y cuanto más claro, preciso, coherente y justificado sea el documento, más fácil será convencerles.

Puntos básicos de un buen Plan de Negocios:

- Presentación de la idea y del emprendedor: Sea claro pero no olvide los detalles. Una sólida experiencia y la formación específica del emprendedor añaden valor al proyecto.
- Descripción del producto o servicio: Resalte los aspectos diferenciadores con la competencia y explique por qué es una oportunidad. ¿Ha hecho algún estudio de mercado?
- Plan de marketing: Explique los precios, política comercial y de publicidad, canales de distribución, etc.
- Plan económico financiero: Cuantifique económicamente todo el trabajo hecho hasta ahora. Incluya la inversión inicial (capital propio, préstamos, créditos), proyecciones financieras del negocio a varios años, necesidades de tesorería, cálculo del ingreso mínimo para hacer frente al gasto total, etc.

¿EMPRENDER O NO EMPRENDER...?

VENTAJAS

- Crear su propio empleo: Emprender no deja de ser una muy buena forma de salir del desempleo y sortear las situaciones laborales difíciles.
- Ser su propio jefe: La libertad del emprendedor para organizar el trabajo y la forma de hacerlo es total.
- ¿Ganar más dinero?: Sólo si el negocio funciona y está bien planteado es posible que produzca más ganancias que un empleo por cuenta ajena. El incentivo del emprendedor es que si el negocio obtiene beneficios, estos son suyos.

DESVENTAJAS

- Asumir riesgos: Emprender significa asumir el riesgo de perder todo lo invertido: dinero, tiempo, energía y prestigio personal. Téngalo en cuenta.
- Estar solo: El responsable final de todo lo que ocurre en el negocio es del emprendedor: la soledad en las decisiones no siempre es cómoda.
- Sacrificarse: Probablemente la dedicación al negocio le requerirá mucha energía y mucho tiempo. Sea consciente de que podrá dedicar menos tiempo al ocio y a la familia.

Algunos consejos...

- Préstamos a emprendedores y microcréditos: Además de las ayudas públicas, el emprendedor puede recurrir a las entidades de crédito para solicitar financiación para su proyecto de negocio. Puede acceder a un préstamo personal para emprendedores o bien a un microcrédito, si no puede ofrecer garantías y la cantidad necesaria no es muy elevada. Infórmese en su entidad habitual y en asociaciones de ayuda al emprendedor o de trabajadores autónomos.

- Trámites para montar la empresa: En los centros presenciales de la red estatal Ventanilla Única Empresarial (www.ventanillaempresarial.org), le orientarán sobre los trámites necesarios para la constitución de empresas, las posibles formas jurídicas, los impuestos y los permisos necesarios. Además, podrá tramitar alguno de ellos ahí mismo.