



Govern de les Illes Balears
Conselleria de Treball i Formació

eQual



Unió Europea
Fons Social Europeu

<http://treballiformacio.caib.es/portal>



Presentación de la Guía PIMEEF para el emprendedor

Proyecto Eivissa Crea

Presentación del material de apoyo a la actividad emprendedora



Guía PIMEEF para el emprendedor

¿Qué es "Eivissa Crea"?

El proyecto Eivissa Crea pretende facilitar la creación de empresas dentro de nuestro entorno, mediante el asesoramiento y el apoyo directo a la persona emprendedora.

- Eivissa Crea es un proyecto enmarcado dentro de la iniciativa comunitaria Equal. Este está cofinanciado por la Unidad del Fondo Social Europeo (UAFSE), la Conselleria de Treball i Formació del Govern de les Illes Balears y el Ayuntamiento d'Eivissa.
- La duración del proyecto Eivissa Crea es hasta el 30 de Octubre de 2007.

Guía PIMEEF para el emprendedor

¿A quién va dirigido?

Los beneficiarios son todos los ciudadanos del municipio de Eivissa con una idea de empresa, que tenga un carácter innovador, que promueva la desestacionalización de la economía pitiusa y promueva valores como el respeto con el entorno, la eficiencia, la innovación y la diversificación económica.

Se da especial apoyo a los colectivos de jóvenes, inmigrantes, mujeres y personas paradas de larga duración, además de otros colectivos con dificultades de inserción socio laboral y de acceso al sistema financiero convencional.



Guía PIMEEF para el emprendedor

Objetivos del EIVISSA CREA

El objetivo del Eivissa Crea es **"Abrir el proceso de creación de empresas a todas y a todos"** mediante la sensibilización al Autoempleo y la motivación empresarial; asesorando a las personas con espíritu emprendedor durante las diferentes fases que comprende el proceso de crear nuestra propia empresa: desde la definición de la idea y el análisis de la viabilidad, hasta la consolidación de la empresa.

Los objetivos que pretenden alcanzar las entidades que participan en el proyecto consisten en:

Sensibilización y promoción hacia la persona emprendedora de manera personalizada.

■ Creación de un sistema integral de asesoramiento dirigido a la persona emprendedora para la búsqueda de financiación, consultaría bajo demanda, gerencia asistida, mentoring, etc.

■ Vivero de empresas. El proyecto Eivissa Crea proporciona un lugar físico en el término municipal de Eivissa para desarrollar una nueva idea empresarial.

■ Sistema integrado de seguimiento de la realidad socioeconómica del municipio.

■ Incorporación de buenas prácticas detectadas en otros lugares de Europa y España.

■ Evaluación de la sostenibilidad del proyecto.

■ Difusión y diseminación de los resultados.

■ Premios para empresas de base innovadora.

■ Evaluación de la situación inicial de la economía local.

■ Soporte a la incorporación de políticas generales de las mejores prácticas identificadas en el proyecto.

Guía PIMEEF para el emprendedor

Para conseguir estos objetivos, las líneas de actuación propias del **Ajuntament d'Eivissa** en el proyecto Eivissa Crea son:

- Diagnostico de la situación inicial y dimensión de la estructura.
- Creación de la estructura de soporte a las personas emprendedoras: Vivero de Empresas.
- Creación de un sistema de gestión integrado de planes de empresas abierto y en soporte telemático.
- Creación de un modelo de sistema de gestión para el proyecto certificable mediante norma ISO 9001:2000.
- Sensibilización y soporte específico a la creación de empresas que favorezcan la conciliación.
- Cesión de espacios y servicios comunes a personas emprendedoras: Vivero de empresas.
- Estructura permanente de seguimiento de la situación socioeconómica del municipio.
- Servicio de consultoría bajo demanda (Bonos de consultoría)
- Tutorías complementarias (sobre sostenibilidad, calidad, medioambiente, igualdad de oportunidades, etc.).
- Soporte a la consecución de financiamiento.
- Reducción de tasas para el inicio de la actividad.
- Difusión de los resultados claves obtenidos a través de diferentes medios.
- Transferencia de buenas prácticas.
- Evaluación e incorporación de buenas prácticas desarrolladas por los socios transnacionales.
- Adaptación e incorporación de las prácticas al proyecto.
- Gestión y administración del proyecto.

Guía PIMEEF para el emprendedor

¿Dónde encontrarnos?

C/Ignaci Wallis nº 37 – EIVISSA

Tel.971.31.82.93

ecrea@eivissa.org

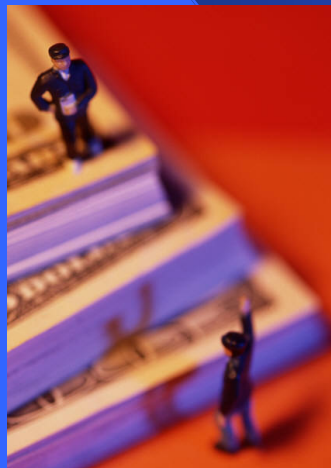
Enlace relacionado : Nova Pei

www.eivissa.org

Guía PIMEEF para el emprendedor

Para conseguir estos objetivos, las líneas de actuación propias de **PIMEEF** en el proyecto Eivissa Crea son:

- Creación del material de apoyo a la actividad emprendedora
- Servicios de mentoring y gerencia asistida



Guía PIMEEF para el Emprendedor



Guía para el Emprendedor

Se trata de una obra de interés para todas aquellas personas interesadas en la creación de empresas sea cual fueres el origen y su nivel de formación y la finalidad que persigan.

Con el deseo de que sea una obra de continua consulta, y que resulte realmente útil a los propósitos de sus usuarios. Hemos tenido en cuenta la experiencia profesional, docente e investigadora, a la hora de seleccionar los contenidos y de disponerlos en un determinado orden, de manera que se ofrezca una visión coherente y practica tanto de los protagonistas (nueva empresa y nuevo emprendedor/ empresario) como del proceso de creación y puesta en marcha de una nueva empresa desde su misma génesis (la idea inicial) e incluso antes, ya que se dedica una parte al análisis de ideas.



¿Qué es un emprendedor?

El significado literal o de diccionario sería algo así:

"Emprendedor viene de Entrepreneur, una palabra proveniente del francés. Uno de los significados de esta palabra es "persona que dirige una empresa y pone a trabajar diversos factores de producción con vistas a producir bienes o brindar servicios". Los franceses dan también a esta palabra la idea de "patrón". El entrepreneur es para ellos el dueño de una unidad productiva, aunque sea agricultor, artesano, comerciante o industrial."



Características de un emprendedor

- **Ilusión**
- **Confianza**
- **Ser optimista**
- **Capacidad de actuar y querer aprender**
- **Ser paciente**
- **Equipo**
- **Riesgo**
- **Tiempo**
- **Liderazgo**
- **Planificación**
- **Sacrificio**



Proceso de Creación de una Empresa

El proceso de creación de una empresa **no es un juego**, es un proceso serio, riguroso donde hay que tomarse las cosas en serio, ya que de él depende nuestro futuro, dinero, ilusiones entre otras muchas cosas.

Hay que tener en cuenta que **no hay fórmulas mágicas** ni únicas para que la iniciativa tenga éxito. Por este motivo es muy importante el hecho de que el emprendedor debe conocer y tener en cuenta antes de verse inmerso en el proceso de creación **factores de fracaso y éxito** en las nuevas iniciativas.



Factores de fracaso

- **-Falta de planificación:** hay que pensar, meditar y planear los puntos importantes y ponerlos por escrito, no vale tenerlos en la cabeza, hay que plasmarlos en un plan que aborde las cuestiones esenciales. En gran parte del curso veremos cómo hacer este plan.
- **-Marketing deficiente:** puede ser el mejor en lo que hace pero si nadie lo sabe no se servirá de nada. Es necesario invertir en un marketing eficiente porque si no, no se producirá venta alguna.
- **-Desaliento:** los primeros tiempos siempre son muy duros, desalentarse y tirar la toalla antes de hora es un craso error. Recuerde lo que ya se ha dicho sobre los factores personales, son esenciales.
- **-Falta de fondos:** las nuevas empresas suelen tener el punto débil en su estructura financiera, por ello, hay que tener un férreo control de los gastos a través de presupuestos y asegurarnos de que los que hagamos van a compensarnos (inversiones rentables).
- **-Ignorar al cliente:** el cliente es lo fundamental, si ignoramos quién es y lo que quiere, nunca nos elegirá, un estudio de mercado y un buen enfoque son la vacuna contra este factor de fracaso.
- **-Ignorar a la competencia:** esto es como una partida de ajedrez, los demás también juegan y si los obviamos perderemos tarde o temprano el terreno.

Factores de éxito

Los factores de fracaso dicen también cuáles son los factores que pueden ayudar al éxito en su empresa.

¡Piénselos!



Formas Jurídicas

Elegir la forma jurídica adecuada para nuestra futura actividad es algo que debemos considerar según sea nuestra situación, considerando las ventajas y los inconvenientes de cada posibilidad, no hay una forma ideal para todo. Los principales factores que influyen son:

- Tipo de Actividad
- Trámites administrativos
- Número de promotores
- Responsabilidad de los promotores
- Necesidades económicas del proyecto
- Capital Mínimo para la constitución
- Aspectos fiscales



TIPO DE EMPRESA	Nº SOCIOS	CAPITAL MÍNIMO	RESPONSABILIDAD	FISCALIDAD
EMPRESARIO INDIVIDUAL	1	-	Ilimitada	IRPF
COMUNIDAD DE BIENES	1 o más	-	Ilimitada	IRPF
SOCIEDAD CIVIL	2 o más	-	Ilimitada	IRPF
SOCIEDAD LIMITADA (S.L.)	Desde 1	3.005,06 €	Limitada al capital	IS
S.L.N.E (S.L. Nueva Empresa)	De 1 a 5	3.005,06 €	Limitada al capital	IS
SOCIEDAD LABORAL LIM.	Mínimo 3	3.005,06 €	Limitada al capital	IS
SOCIEDAD COOPERATIVA	Mínimo 3	1.803 €	Limitada al capital	IS
SOCIEDAD ANÓNIMA	Mínimo 3	60.101,21 €	Limitada al capital	IS



Plan de empresa

La idea de nuestra futura empresa revolotea por nuestra cabeza, nos bulle constantemente y una vez estamos contagiados de ilusión nos suele susurrar a todas horas. Pues bien, es necesario atrapar esa idea y hacerla crecer con un plan escrito que se denomina **Plan de Negocio** o **Plan de empresa**.

Es una herramienta de utilidad tanto para los propios emprendedores, para poner ideas y puntos en común; como a modo de carta de presentación frente a terceros, bancos, inversores o posibles socios. También es una herramienta de gran utilidad para empresas ya establecidas, que proyectan su estrategia y resultados de manera anual, bianual, etc.

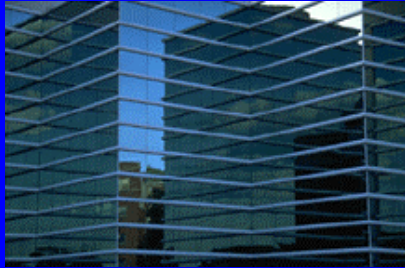
Desde PIMEEF para el proyecto **Eivissa Crea**, se ha redactado una guía de apoyo para la creación de un plan de empresa estructurado en diez puntos muy generales, que cada emprendedor deberá ajustar a sus necesidades e idea de negocio



Principales puntos de un Plan de Empresa

- 0.- Resumen ejecutivo
- 1.-Datos básicos del proyecto.
- 2.-Promotores del proyecto.
- 3.-Descripción de los productos/servicios.
- 4.-Descripción del negocio.
- 5.-Análisis del mercado.
- 6.-Plan comercial / Plan de Marketing.
- 7.-Organización y personal.
- 8.-Inversiones necesarias.
- 9.-Previsión de cuenta de resultados.
- 10.-Conclusiones Finales





ERRORES MÁS FRECUENTES

- Dada la importancia del estudio, planificación y elaboración de un **Plan de Empresa**, primero vamos a analizar los errores más frecuentes que hacen las empresas al plantear o iniciar la actividad:
- **1- La fiebre del fundador y la pérdida de la objetividad:**
 - Problema: Sobrevalorar el potencial del producto o servicio.
 - Solución: Elaborar un Plan de Empresa y someterlo a evaluaciones externas.
- **2- Escoger mal a los compañeros de viaje:**
 - Problema: No elegir bien al equipo de trabajo, a los socios.
 - Solución: El equipo al completo debe suplir las carencias del emprendedor.
- **3- Falta de Orientación al mercado:**
 - Problema: Confusión entre nuestros sueños o ilusiones con lo que el mercado demanda.
 - Solución: Elaboración de un correcto estudio de mercado donde me sepa responder a las siguientes preguntas: ¿a qué cliente me dirijo?, ¿qué necesitan?, ¿por qué me van a comprar?, ¿cuánto me van a comprar?.
- **4- Carecer de estrategia competitiva**
 - Problema: No poseer una estrategia competitiva, en que nos diferencie de los demás: en calidad (estrategia de diferenciación) o en costes (estrategia de liderazgo en costes)
 - Solución: Definir una estrategia, teniendo muy claro cuál es mi negocio (qué hago, a quién va dirigido y cómo lo hago)

ERRORES MÁS FRECUENTES



- **5- Despreciar la competencia:**

- Problema: El emprendedor tiende a no estudiar la competencia.
- Solución: Identificar a los competidores, sus estrategias, etc. No olvidar los productos sustitutos. En definitiva, vigilar a los competidores.

- **6- No entrar en el momento adecuado:**

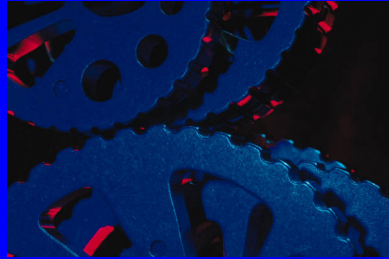
- Problema: Al no analizar el mercado, se desconoce cuál es el tamaño del mercado, cuál es su crecimiento, etc. Resumiendo, no se conoce cual es el nivel de oportunidad de la venta en el mercado.
- Solución: Conocer las dimensiones de venta de oportunidad.

- **7- Desconocimiento del negocio:**

- Problema: No saber con exactitud el que se va a realizar, a quién va dirigido, cómo se hace. En qué me diferencia de los demás. ¿Dónde están mis claves del éxito?
- Solución: Entender sobre el sector, sus normas, sus claves, identificar a los protagonistas, conocer sus intereses. Identificar los factores clave del éxito.

- **8- No conocer la estructura de costes:**

- Problema: No conocer cuál es el umbral de rentabilidad, los gastos fijos que voy a soportar, los gastos variables y un sinfín de detalles que conllevan a una mala fijación de los precios.
- Solución: Calcular el umbral de rentabilidad, es decir el "Punto Muerto". El Punto Muerto es aquel punto donde los ingresos se igualan a los gastos; el nivel de ventas que debo realizar para cubrir mis costes. Hacer un Plan Económico-Financiero con diferentes escenarios con tal de minimizar riesgos.



ERRORES MÁS FRECUENTES

- **9- Empezar con recursos inadecuados:**
 - **Problema:** No saber exactamente que recursos necesito, ni cuánto valen esos recursos, ni cuanto necesito vender para amortizar esos recursos.
 - **Solución:** Identificar los recursos clave para explotar la oportunidad. Elaborar un Plan de Inversiones y Financiación de esas inversiones.
 -
- **10- No planificar las inversiones:**
 - **Problema:** A parte de no saber qué recursos necesito, tampoco se sabe de cuáles son los recursos realmente importantes para aprovechar la oportunidad
 - **Solución:** Planificar las inversiones realmente necesarias.
 -
- **11- Falta de Planificación Comercial:**
 - **Problema:** El producto no se vende sólo. No basta con saber hacer el producto, también hay que saber venderlo.
 - **Solución:** Elaboración de un buen Plan de Marketing. Incorporación de un buen comercial.

Gabinete de Autoempleo

Desde el 1 de noviembre de 2001 existe en **PIMEEF** el Gabinete de Autoempleo y Asesoría a Pequeñas y Medianas Empresas, cofinanciado por el **Govern Balear** y el **Fondo Social Europeo (FSE)**, y que está enmarcado en la Xarxa Pública d'Orientació del **Servei d'Ocupació de les Illes Balears (SOIB)**. En este gabinete se pretende informar, asesorar y orientar a todo emprendedor durante todo el proceso de creación de su empresa, además de ofrecer asesoramiento y apoyo técnico a pequeñas y medianas empresas ya existentes en aquellos temas en que lo requieran (nuevas líneas de negocio, mejoras en la gestión de la empresa, etc.).

Desde el gabinete se ha asesorado y apoyado en la creación de empresas en sectores tan variados como comercio, servicios e industria. Desde su primer año de funcionamiento, el gabinete ha experimentado año a año un crecimiento considerable, pasando de las 80 personas que se beneficiaron de este servicio durante su primer año de funcionamiento a las 216 personas en el 2005.



Gabinete de Autoempleo

- Análisis de la **viabilidad** de la idea.
- Asesoramiento en la elaboración de un **Plan de Empresa**.
- Análisis económico.
- **Asesoramiento financiero**.
- Orientación en la elección de la **Forma Jurídica** y la tramitación administrativa.
- **Trámites de constitución** y puesta en marcha del negocio.
- Información sobre **franquicias** y **negocios con futuro**.
- Fuentes de financiación. **Ayudas y subvenciones**.
- **Ampliación de negocio**. Plan de negocio, análisis de viabilidad. Estudio de mercado.





PIMEEF es una Federación Empresarial constituida en 1977 para defender los intereses de las pequeñas y medianas empresas de Ibiza y Formentera, y para promover el desarrollo económico y social de nuestras islas.

Actualmente, PIMEEF está integrada por unas 50 asociaciones que agrupan unas 2000 empresas. Como a Federación Empresarial más representativa, PIMEEF es un interlocutor imprescindible delante de los agentes sociales y administraciones públicas.

Los intereses de PIMEEF son, entre otros, exigir la mejora de las infraestructuras públicas de nuestra isla, la solidaridad empresarial, la rebaja de la presión fiscal, la negociación colectiva, la representación de los empresarios y el soporte permanente a las asociaciones y a los empresarios.

Conclusiones finales

No hay ni soluciones estándar ni una fórmula magistral para el éxito más allá de la seriedad y el trabajo. Y recuerde:

- **Planifique.**
- Sea **analítico**. Acostúmbrese a mirar desde todos los ángulos posibles y valorar todas las posibilidades.
- Sea **creativo**, muchas veces la mejor solución resulta impensable.
- Entienda que hay que **asumir riesgos** y que puede no acertar.
- Nunca olvidar que su vida no acabará ni empezará con su empresa, pero ponga todo su empeño y profesionalidad en ella manteniendo un equilibrio. Habrá días duros, pero sin duda merecerá la pena.

Conclusiones

El camino de un emprendedor no es fácil, pero tampoco imposible.

En la sociedad existen personas y entidades que le ayudarán a conseguirlo

Aprovéchese del servicio que tiene a su disposición y nunca se olvide de su "espíritu emprendedor".

Guía PIMEEF para el emprendedor

GABINETE DE AUTOEMPLEO

C/ Historiador José Clapés, 4 - 07800 Ibiza

Telf. 971 39 27 43 - Fax. 971 39 92 06

www.pimeef.com / autoempleo@pimeef.com



