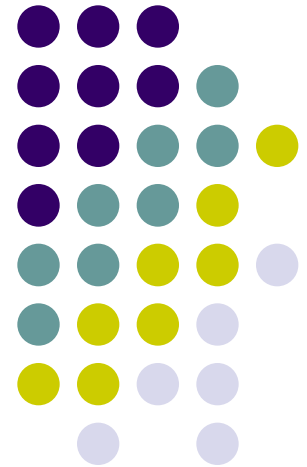


# INFORMACIÓN Y MOTIVACIÓN PARA EL AUTOEMPLEO

SERVEF-Ajuntament de Vila-real  
*Feb. 2012*



**Ajuntament de Vila-real**  
Comerç i Foment Econòmic

# INFORMACIÓN Y MOTIVACIÓN PARA EL AUTOEMPLEO



1. EL AUTOEMPLEO, EL EMPRENDEDOR Y LA IDEA
2. EL PLAN DE EMPRESA
3. UN CASO REAL
4. ENTREGA DOSSIER (FORMAS JURÍDICAS, TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA, AYUDAS Y SUBVENCIONES, ENTIDADES)

# EMPLEO POR CUENTA PROPIA



## VENTAJAS

- Autonomía
- Independencia
- Satisfacción personal
- Luchar por algo propio
- Posibilidad de mayores ingresos
- Prestigio social

## INCONVENIENTES

- Mayor dedicación y esfuerzo
- Riesgo económico
- Incertidumbre



¿Es lo mismo un emprendedor que un empresario?

¿Cualquier persona puede ser emprendedor?

El emprendedor, ¿nace o se hace?

# CUALIDADES PERSONALES DEL EMPRENDEDOR



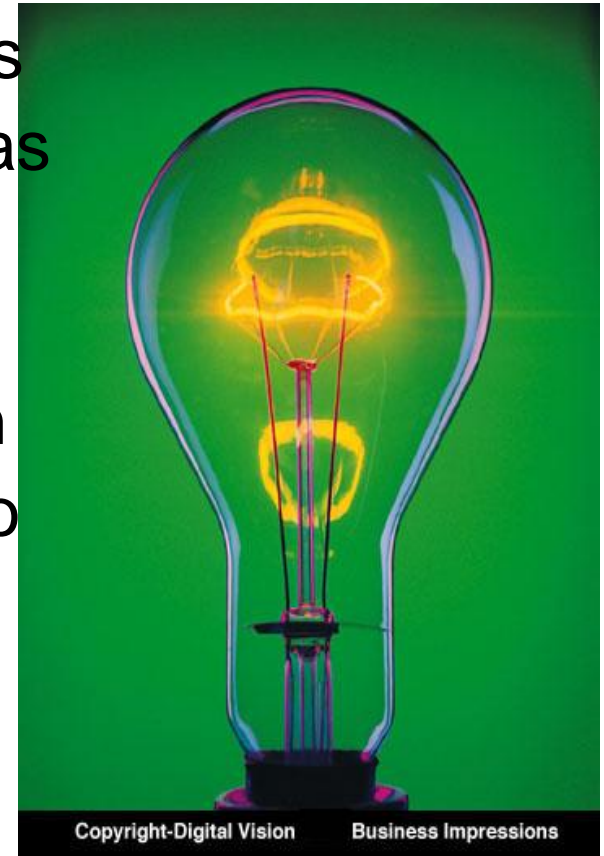
- Capacidad para asumir riesgos
- Capacidad de organización y dirección
- Capacidad creativa e innovadora
- Adaptabilidad
- Habilidad social
- Facilidad para tomar decisiones
- Capacidad de organización y previsión
- Capacidad para asumir responsabilidades
- Confianza en sí mismo
- Perseverancia



# FUENTES DE IDEAS



- Nuevos inventos o tecnología
- Interés personal o “hobbies”
- Observación de tendencias sociales
- Observación de deficiencias de otras empresas
- Observación de una ausencia
- Nuevas formas de comercialización
- Experiencia adquirida en un empleo anterior
- (Franquicia)



# LA FRANQUICIA



## VENTAJAS

- Permite montar un negocio sin experiencia
- Posees el “saber hacer” del franquiciador
- Acceso a formación, publicidad e investigación
- Existen franquicias de todos los sectores
- Cuentas con el asesoramiento y apoyo del franquiciador, que incluso puede realizarte el Plan de Empresa

## DESVENTAJAS

- Pagos: canon de entrada + porcentajes sobre ventas
- Desembolso inicial elevado
- Se pierde flexibilidad (producto y precio)
- Es habitual la exigencia de una cifra mínima de negocio y de stock en almacén
- Si el franquiciador fracasa, arrastra detrás al franquiciado

# ELABORACIÓN DE UN PLAN DE EMPRESA



- **Objetivos**

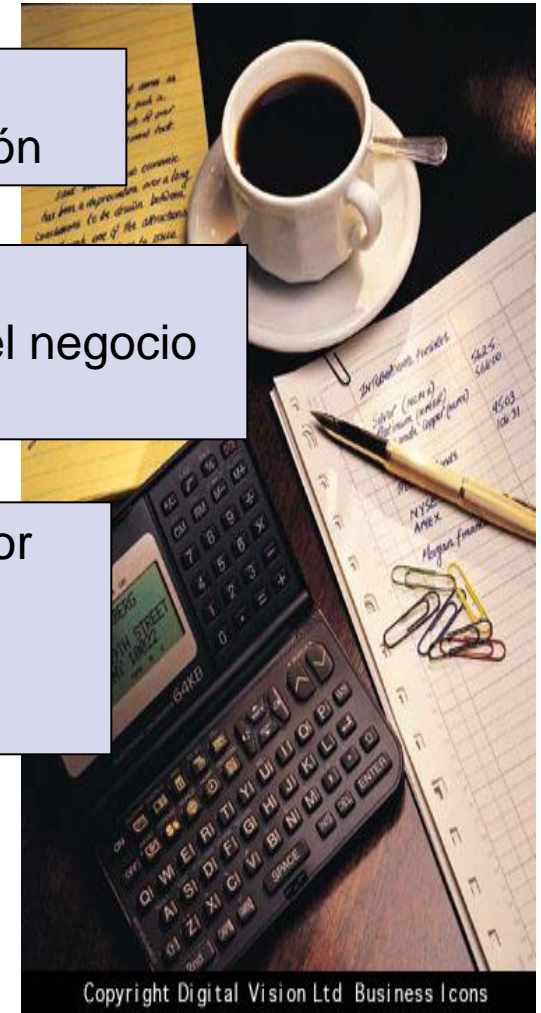
- Clarificar ideas
- Servir de carta de presentación

- **Presentación**

- Lenguaje claro y preciso
- Abarca todos los aspectos del negocio
- Forma atractiva

- **Contenido**

- Presentación del emprendedor
- Presentación del proyecto
- Desarrollo





# ESTUDIO DE MERCADO



- **FACTORES EXTERNOS** ¿Qué nos permite hacer el entorno?

**MACROENTORNO:** Afecta a todas las empresas

**MICROENTORNO:** Afecta sólo a nuestra empresa

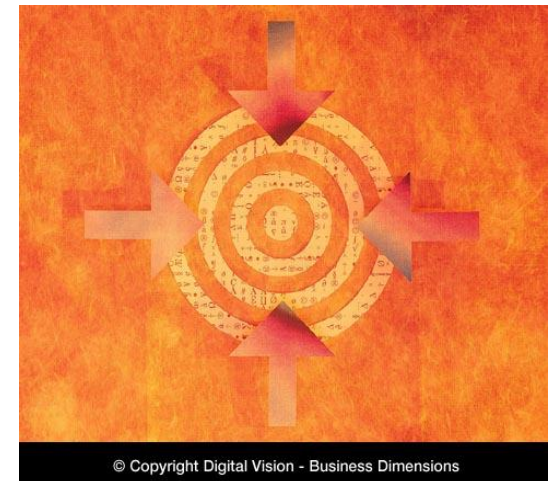
- **FACTORES INTERNOS** ¿Qué podemos hacer?

- **Análisis DAFO: Debilidades**

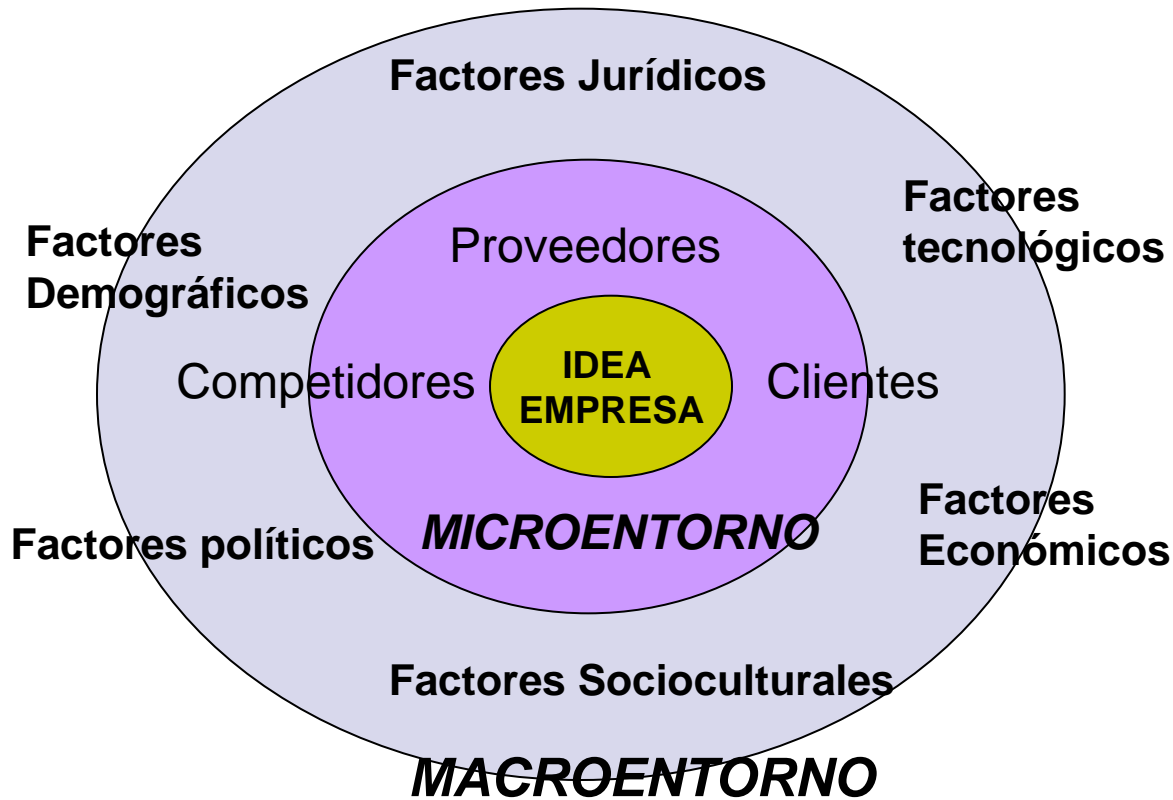
**Fortalezas**

**Amenazas**

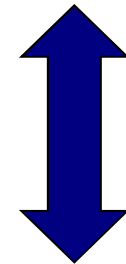
**Oportunidades**



# LA EMPRESA Y EL ENTORNO



Oportunidades



Amenazas

# MICROENTORNO



## CLIENTES

- Edad
- Sexo
- Nivel académico
- Profesión
- Hábitos
- Ubicación
- Motivos de compra
- Contactos

## PROVEEDORES

- Gama de producto
- Plazos de entrega
- Canales de distribución
- Condiciones de pago
- Cartera de clientes

## COMPETENCIA

- Servicios/productos
- Forma de trabajar
- Clientela
- Precios
- Tamaño
- Nivel tecnológico

# ANÁLISIS INTERNO



- **DEL PROMOTOR/A**

- Factores personales
- Factores técnicos
- Factores de gestión
- Factores financieros

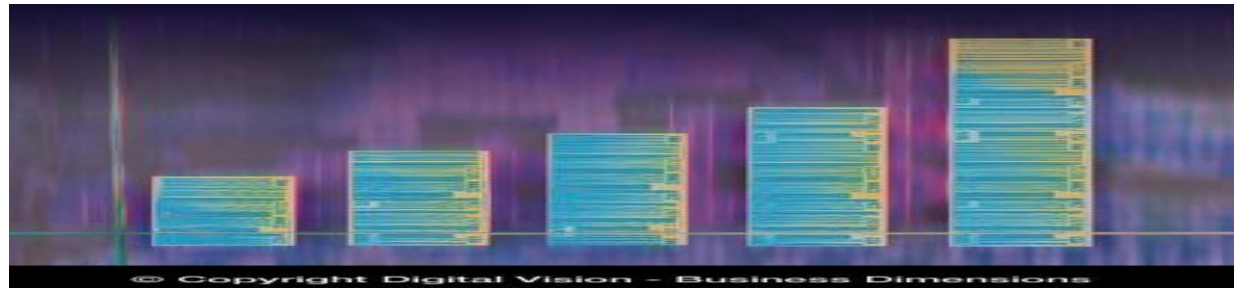
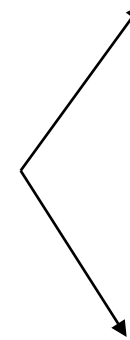
FORTALEZAS

- **DEL PRODUCTO**

- Ventajas y
- Desventajas

Ante la  
COMPETENCIA

DEBILIDADES



# ANÁLISIS DAFO



INTERNO

**Debilidades:**  
Características que nos impiden actuar como deberíamos

D

F

**Oportunidades:**  
Tendencias, fuerzas, ideas, que podemos adquirir y capitalizar

**Amenazas:**  
Sucesos o hechos externos, fuera de nuestro control

A

O

**Fortalezas:**  
Capacidades que nos permiten actuar excelentemente

EXTERNO

# ANÁLISIS DAFO (EJEMPLO)



INTERNO

- Falta de experiencia en el sector y en la producción
- Falta de red comercial probada

D

- Producto nuevo más completo
- Bajo coste
- Promoción especializada
- Producto sencillo

F

- Buena red comercial
- Experiencia
- Mucha publicidad y gran tamaño

A

- Lejanía de competidores
- Inexistencia de productos exactamente iguales

O

EXTERNO



# PLAN DE MARKETING

## PRODUCTO

- Atributos
- Identificación
- Ciclo de vida
- Flexibilidad
- Rentabilidad

## PRECIO

- Por los costes
- Por la competencia
- Por la demanda

## DISTRIBUCIÓN

Directa	Selectiva
	Exclusiva
Indirecta	Exhaustiva

## PROMOCIÓN

- Publicidad
- Promoción de venta
- Relaciones públicas
- Fuerza de ventas

# INFRAESTRUCTURAS

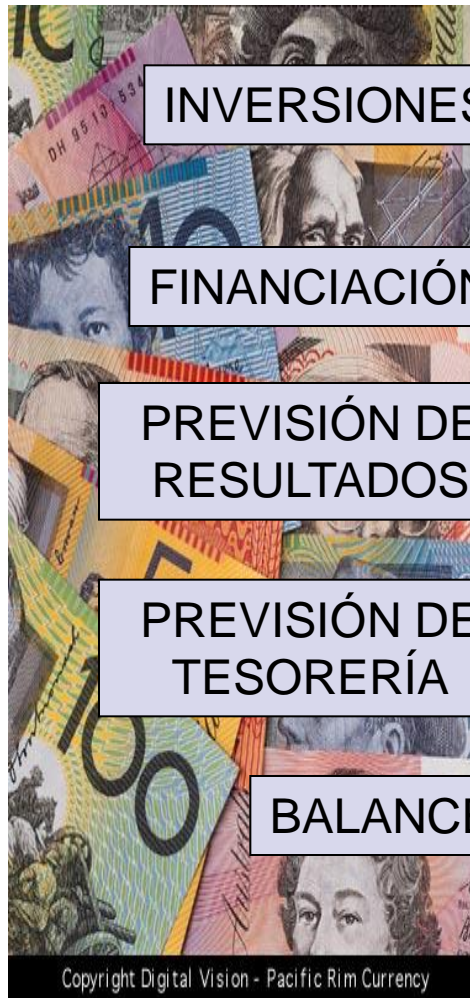


- ✓ Locales, edificios, terrenos
- ✓ Maquinaria
- ✓ Mobiliario
- ✓ Herramientas
- ✓ Transportes
- ✓ Otros





# PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO



INVERSIONES



Desembolsos necesarios para iniciar la actividad

FINANCIACIÓN



Recursos propios y ajenos

PREVISIÓN DE RESULTADOS



Ingresos menos gastos

PREVISIÓN DE TESORERÍA



Cobros menos pagos

BALANCE



ACTIVO: lo que la empresa tiene  
PASIVO: lo que la empresa debe

# VALORACIÓN FINAL DEL PROYECTO



**VIABILIDAD TÉCNICA**

Grado de desarrollo de los apartados de la empresa

**VIABILIDAD ESTRATÉGICA**

Qué ventaja competitiva ofrece nuestra empresa

**VIABILIDAD ECONÓMICO-FINANCIERA**

- Eficiencia en la producción
- Eficiencia en la utilización de recursos
- Liquidez
- Rentabilidad