

Sabes...¿Cuál es el perfil del emprendedor?

EDAD Y SEXO

Casi la mitad de los emprendedores españoles es menor de 35 años. El 41 % tiene entre 25 y 34 años y un 9 % se encuentra entre los 18 y los 24 años. Tres de cada cuatro empresarios es hombre, pero desde hace seis años el número de mujeres con empresa propia y trabajadores a su cargo se ha incrementado un 60 %.

FORMACIÓN Y EXPERIENCIA LABORAL

El 55 % de los jóvenes empresarios tienen formación universitaria. Más del 15 % tienen estudios secundarios y el 20 % proceden de la Formación Profesional. Hasta un 87 % de los jóvenes empresarios parte con una experiencia profesional previa. Un 45 % pone en marcha su negocio tras periodo de paro inferior a un año. Un 36 % ha abandonado su empleo por cuenta ajena para poner en marcha su idea de negocio.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Cámara de Comercio de Madrid.

MOTIVACIÓN

Más de 80 % de los emprendedores españoles crea su empresa porque lo consideran una oportunidad. Un 16 % lo asume como un paso necesario para ganar en independencia y crear su propio puesto de trabajo.

FINANCIACIÓN Y NIVEL DE RENTA

El capital necesario para la puesta en marcha de una empresa varía entre 3.000 y 480.000 euros. Predominan las personas con una renta media anual de entre 10.000 y 20.000 euros. La media de tiempo de constitución de la empresa se encuentra entre uno y seis meses.

SECTOR DE ACTIVIDAD

Casi todas las empresas realizan actividades orientadas al consumidor (venta al por mayor y al detalle, hostelería y restauración, servicios profesionales...) y un 26 % desarrollan su labor en los sectores de transformación (manufactura, transporte y comunicaciones...).

Más información

Puedes dirigirte a UGT JUVENTUD mediante las siguientes direcciones: juventud@cec.ugt.org y demandajoven@cec.ugt.org. También puedes encontrarnos a través de las Redes Sociales: en Facebook y Tuenti como "Ugt Juventud" y en Twitter @ugtjuventudcec

¡Infórmate, Acude a UGT!

www.ugt.es/juventud



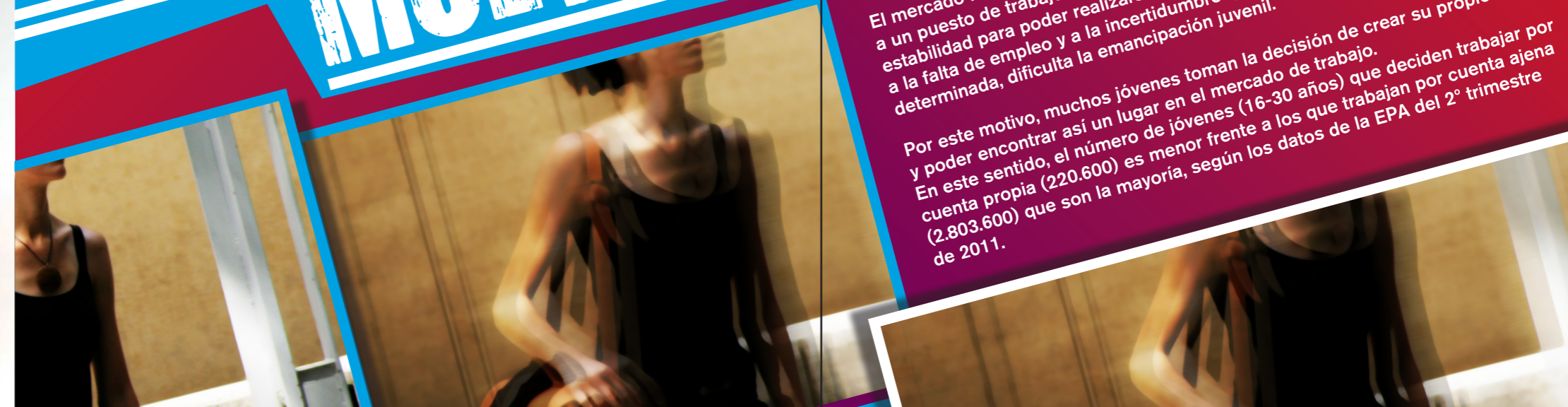
El paro es el principal problema de los jóvenes españoles, la tasa de paro juvenil (16-29 años) asciende a 46,12% según los datos de la Encuesta de Población Activa (EPA) del 2º trimestre de 2011. La falta de empleo provoca, entre otras dificultades, el retraso en la emancipación para la juventud debido a que muchos jóvenes han de posponer su emancipación ante su incapacidad para poderse comprar o alquilar una vivienda y ven frustrado su futuro. Así, tanto el desempleo como unas condiciones de trabajo marcadas por la temporalidad junto con la falta de capacidad para afrontar la adquisición de una vivienda, se perfilan como los principales problemas de la juventud que quiere emanciparse.

¿Por qué los jóvenes deciden emprender ante la falta de empleo?

El mercado laboral juvenil se caracteriza porque la mayoría de los jóvenes optan a un puesto de trabajo a través de contratos temporales, que no propician una estabilidad para poder realizarse profesional y personalmente. Esta situación, unida a la falta de empleo y a la incertidumbre que ocasionan los contratos con duración determinada, dificulta la emancipación juvenil.

Por este motivo, muchos jóvenes toman la decisión de crear su propio negocio y poder encontrar así un lugar en el mercado de trabajo. En este sentido, el número de jóvenes (16-30 años) que deciden trabajar por cuenta propia (220.600) es menor frente a los que trabajan por cuenta ajena (2.803.600) que son la mayoría, según los datos de la EPA del 2º trimestre de 2011.

ANTE LA FALTA DE EMPLEO MÚEVETE



¿Tienes clara cuál es tu motivación para emprender?

¿Tengo formación y experiencia suficientes para tener éxito?	¿Es viable este proyecto en el mercado actual?	¿Conozco bien los servicios en los que se basa el negocio?
¿Es técnicamente posible?	¿Cuál es mi motivación para emprender?	¿Es económicamente realizable?
¿Aporto algún componente innovador al nuevo negocio?	¿Reúno, en este momento, las condiciones suficientes para realizarla?	¿Su rentabilidad va a justificar los esfuerzos necesarios para su puesta en marcha?

¿Reúnes estas capacidades?

- ▶ Detectar oportunidades de negocio
- ▶ Evaluar y desarrollar tu idea
- ▶ Conseguir los recursos necesarios
- ▶ Evaluar y asumir riesgos
- ▶ Analizar las condiciones del mercado
- ▶ Poner en marcha tu negocio
- ▶ Planificar el futuro

Cómo crear tu propia empresa

Poseer una buena idea para un negocio es el principio. Ponerla en práctica significa emprender.

Por eso, tener la idea es esencial, pero ponerla en marcha es lo que diferencia una buena ocurrencia de un buen negocio.

Si tienes una idea, te aconsejamos seguir estos pasos:



1

LA IDEA

Antes de invertir dinero o dedicar tiempo y esfuerzos a una empresa, hay que considerar si el proyecto que se pretende poner en funcionamiento tiene posibilidades en el mercado y si se adapta a los conocimientos y habilidades que se tienen como emprendedores.

2

EL PLAN DE EMPRESA

Hay que tener las ideas claras, y para eso elaborar un plan de empresa. Es el documento en el que se hace descripción del proyecto y sus características. Abarca desde la definición de la idea que se va a desarrollar, hasta la forma concreta de llevarla a cabo.

Estos son los aspectos principales que debe incluir un plan de empresa:

- Se deben especificar las características del servicio o producto que va a ofrecer la empresa.
- Hay que indicar los datos personales del emprendedor (su currículum) y qué personas van a componer el equipo humano, su formación, la experiencia que tienen y sus funciones en la futura empresa.
- Se tienen que incluir las principales novedades o diferencias de este proyecto con respecto al mercado actual.
- Hay que concretar la localización del negocio, su ubicación y el alquiler o compra de un local, en su caso. Es importante conseguir la localización idónea para cada tipo de negocio y conocer los hábitos de compra de los clientes.

3

EL PLAN DE VIABILIDAD

Se trata de un estudio que acompaña al plan de empresa y que se centra en analizar el aspecto económico del proyecto empresarial. En él se incluyen las previsiones de gastos o inversiones al iniciarse la actividad, los recursos económicos de que se dispone para hacer frente a estas inversiones, las fuentes de financiación disponibles y una estimación de pérdidas y ganancias de los tres primeros años, para analizar si el negocio resulta rentable.

Bien es cierto que hay ideas muy buenas, pero que económicamente son inviables y hay que saber darse cuenta de ello. Sobre el papel cualquier proyecto parece posible, pero no siempre es así, por eso mismo es aconsejable hacer tres cuentas de resultados diferentes:

- Un escenario de pérdidas.
- Uno de ganancias.
- Otro donde la empresa apenas llega a sobrevivir.

De esta manera es más sencillo ver qué se haría en cada situación.

4

ELECCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA

Es aconsejable plantearse qué responsabilidad se desea asumir en la nueva empresa. Según la forma jurídica que se elija, la responsabilidad será limitada o se puede responder solo por el capital aportado. Además, se debe conocer cuál es la tributación de cada forma jurídica, ya que algunas tributan por IRPF (autónomos, sociedades civiles y comunidades de bienes) y otras lo hacen a través del Impuesto de Sociedades (sociedades limitadas, anónimas, laborales y cooperativas).

■ Forma jurídica más sencilla: Empresario Individual

La forma jurídica más sencilla es hacerse empresario individual. Si la empresa, en principio, va a ser pequeña, el emprendedor se puede ahorrar muchos trámites y gestiones al inicio de la actividad, ya que no tiene que adquirir una personalidad jurídica.

- Su constitución es más rápida que la de una sociedad mercantil.
- El principal inconveniente es que, en caso de que el negocio no vaya bien, el propio empresario es quien debe responder con su patrimonio personal presente y futuro a las deudas que tenga la empresa.

5

FINANCIACIÓN

Cuando se lanza un nuevo proyecto hay que saber que ése es nuestro compromiso y, por tanto, hay que correr una serie de riesgos, incluida la financiación. Tener una buena idea y las ganas para ponerla en marcha queda en nada si no se cuenta con una buena financiación. Es aconsejable tener una actitud realista por parte del emprendedor.

Para garantizar la viabilidad económica de la empresa, es recomendable que el emprendedor financie con aportaciones o fondos propios alrededor del 30% de la inversión. El 70% restante se puede conseguir a través de varias vías.

El coste de la financiación bancaria supone un gasto para la empresa, que se refleja de manera directa en su cuenta de resultados. Por ello, se debe determinar qué instrumento financiero se va a escoger para financiar el negocio, de manera que sea el producto más conveniente para cada proyecto.

Las ayudas y subvenciones dependen, en gran medida, de:

- La forma jurídica que adopte la empresa
- La localidad concreta en la que se ubique
- El sector de la actividad

Si se trata de un proyecto de autoempleo y de la situación laboral del emprendedor con anterioridad al inicio de la actividad.

Toda la información relativa a programas y ayudas al emprendedor, se puede encontrar en las páginas web de las Consejerías de Trabajo o en la de los Servicios Regionales de Empleo de los gobiernos autonómicos.

Por su parte, el ICO www.ico.es (Instituto de Crédito Oficial), como entidad pública empresarial adscrita al Ministerio de Economía y Hacienda, centra su financiación en PYMES y autónomos. También se dirige a impulsar la industria cinematográfica, el transporte, los proyectos de innovación tecnológica, las energías renovables y la presencia de empresas españolas en el exterior.

Además si el emprendedor recibe paro, puede solicitar el pago único de la prestación por desempleo (llamado capitalización) para crear su negocio. El destino del importe abonado depende de la forma jurídica que vaya a tener la empresa.

6

CREACIÓN Y APERTURA DEL NEGOCIO

El último paso para crear un negocio consistirá en realizar una serie de trámites que pueden realizarse a través de la VUE (Ventanilla Única Empresarial):

- A través de la Agencia Tributaria se obtiene el número de identificación fiscal (NIF), la declaración de inicio de actividad y las etiquetas identificativas.
- En la Tesorería de la Seguridad Social se inscribe la empresa y se hace la apertura de la cuenta de cotización. También aquí se tramita el alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos, la afiliación y el alta de los trabajadores.
- Con la Comunidad Autónoma correspondiente se realiza la comunicación de la apertura de la actividad, las autorizaciones, las licencias y los registros específicos (industrial, sanitario, agroalimentario, comercio, transporte, turismo, etc.)
- Mediante el Ayuntamiento se obtiene la información, el asesoramiento, la entrega de documentación, el registro y la tramitación de las licencias municipales de actividades, instalaciones y la licencia de apertura del local.
- En las Cámaras de Comercio se puede obtener el asesoramiento gratuito sobre la forma jurídica más conveniente, trámites administrativos, obligaciones frente a las administraciones e información sobre subvenciones y ayudas públicas.

De igual forma, conviene no olvidar los seguros obligatorios:

- El seguro de responsabilidad civil responde de los daños civiles que pueda provocar la empresa en el desarrollo de su actividad mercantil o profesional. En algunos casos no es obligatorio, pero es uno de los seguros que más se recomienda contratar a la hora de emprender.
- El seguro a los trabajadores es un seguro personal a la plantilla que se fija en los distintos convenios colectivos. Es habitual que estas pólizas cubran una indemnización por accidente, incapacidad permanente, e incluso, muerte.

