

# **CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA SE TERUEL**

## **Plan de Acción 2014:**

*“Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven  
2013-2016”*

D. Santiago Ligros Mancho con D.N.I. n 18419170B, en su calidad de Secretario General de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Teruel, en nombre y representación de dicha entidad,

**M A N I F I E S T A**

.- Que la Ley 3/1993, de 22 de marzo, básica de la Cámaras Oficiales de Comercio Industria y Navegación define a las mismas como Corporaciones de Derecho Público con personalidad jurídica y plena capacidad de obrar para el conjunto de sus fines, configurándolas como órganos consultivos y de colaboración con las administraciones públicas, estableciendo entre sus funciones todas aquellas de carácter público que le atribuya la citada Ley y las que les puedan encomendar y delegar las administraciones públicas en relación con la representación, promoción y defensa de los intereses generales del comercio y la industria, para un mejor desarrollo económico y social de la Comunidad, mediante la prestación de servicios a las empresas que ejerzan las indicadas actividades.

.- Que las Cámaras de Comercio e Industria, como Corporaciones de Derecho Público que son, tienen como una de sus finalidades principales la de coadyuvar con la Administración Pública a la consecución de los objetivos de promoción y desarrollo económico, social y empresarial general. En este sentido, las Cámaras son las únicas instituciones dotadas de este carácter público, que tienen encomendada la misión de ser instrumentos activos de intervención en el ámbito socioeconómico, a través de distintas medidas de promoción. En este sentido, una de sus actuaciones principales para la consecución de esta finalidad, es el establecimiento de los servicios que sean necesarios para el fomento de la creación y mantenimiento de empresas y especialmente de las de reducida dimensión o “microempresas”, cuyos promotores y gestores se encuentran ante especiales dificultades a la hora de desarrollarse en el ámbito socioeconómico, por lo que encuentran en las Cámaras de Comercio e Industria el instrumento de apoyo, orientación y seguimiento que precisan para la satisfacción de esta necesidad, lo cual redundará a su vez en el objetivo general de creación y mantenimiento de empleo estable y de calidad.

## INTRODUCCIÓN

Este Plan destinado a Emprendedores desarrolla acciones, basadas en la experiencia, que pretenden acercar al emprendedor al mundo empresarial a través de la promoción del espíritu emprendedor.

Promocionar el espíritu emprendedor significa desarrollar la creación de empleo, la innovación en nuestras empresas, la existencia de competitividades que favorecen el crecimiento económico y la cohesión social.

Por ello el Plan pone a disposición herramientas de conocimiento, aprendizaje práctico, orientación inicial, etc. con el objetivo de despertar la actitud necesaria para emprender un proyecto, desarrollar la creatividad, y asumir el riesgo y el compromiso. Unas acciones que aportan a las personas con iniciativa emprendedora, información, asesoramiento y que quiere transmitir a los jóvenes la idea de que emprender y llevar a cabo un proyecto propio, a través de una empresa, es un reto personal y factible.

Se iniciará una ruta que partirá desde el conocimiento del propio emprendedor y de su entorno de emprendizaje, mediante **charlas/jornadas** que buscan la motivación hacia el autoempleo, facilitando la detección de los potenciales emprendedores.

En esta fase se utilizan instrumentos docentes dirigidos a la motivación y sensibilización y a la identificación de potenciales emprendedores con Proyectos reales.

Posteriormente técnicos especializados, acogen de manera individual a cada emprendedor para que mediante una asesoría y orientación especializada se les asesore en su proyecto de manera individual y particular. El emprendedor se integra de nuevo al programa para que dentro de este se le haga una labor de **acompañamiento y seguimiento** en la realización de un estudio previo del Proyecto.

El Programa se completa con el desarrollo e implantación de **formación o cualificación a empresarios recientes**, a través de la impartición de talleres y asistencia individualizada en materia de gestión de negocio.

## ACTUACIONES

### **Actuaciones para el impulso del espíritu emprendedor: Proyecto de Emprendedor a Empresario.**

Dirigido a fomentar el espíritu emprendedor como forma de inserción laboral apoyando la creación del propio puesto de trabajo y la creación de empresas. Pretende el desarrollo de la competencia de emprender basado en la formación y orientación de las personas, con iniciativas que impulsen cultura emprendedora en el entorno de influencia, y mejoren la capacidad de los emprendedores para llevar adelante proyectos empresariales con éxito.

**Incluye actuaciones de motivación para el autoempleo**, que irán dirigidas alumnos trabajadores de Escuelas Taller y Talleres de Empleo y demandantes de empleo usuarios del Servicio de Apoyo a la Creación de Empresas del INAEM (S.A.C.E.). Impartición de charlas y jornadas motivacionales.

#### **Incluye formación para Autónomos y microempresas de reciente creación.**

Actuaciones que tienen como objetivo el apoyo a autónomos y microempresas de reciente creación, con el fin de contribuir al éxito de sus proyectos empresariales, con formación en la que se apuesta por el valor de la cooperación empresarial tutelada como vía más eficaz de apoyo, asesoramiento técnico y **acompañamiento para la consolidación, en sus primeras etapas de desarrollo, de los proyectos puestos en marcha**, aprovechando de esta manera las mejores prácticas de otros emprendedores que ya se han puesto en funcionamiento.

Estas actividades se materializarán en la puesta en marcha de **charlas y talleres grupales temáticos o en acciones de asesoramiento individual**:

- A empresas de reciente creación dentro de su primer año de vida.

La Cámara de Comercio programará los talleres grupales de cooperación y asesoramiento para cubrir de forma suficiente la demanda de formación y asistencia técnica de este colectivo y pondrá a disposición del proyecto los recursos humanos, materiales y técnicos suficientes para ejecutar las acciones que esta actuación de colaboración contempla, así como aquellos que faciliten el seguimiento y posterior evaluación de las acciones desarrolladas.

Bloque formativo propuestos. Módulos indistintos (de 3 horas)

#### **Módulo I. CONTROL ECONÓMICO DEL NUEVO NEGOCIO**

*Contenido: conceptos económicos básicos con los que controlar la viabilidad y rentabilidad de su negocio.*

Determinación de gastos estructurales fijos y variables

Cálculo de Margen comercial

Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Estimación de volumen de ventas para Umbral de rentabilidad

Análisis de Tesorería

#### **Módulo II. CÓMO GENERAR Y MANTENER LOS CLIENTES**

*Contenido: orientación del negocio al cliente, dándole unas directrices básicas que le ayuden a su captación y a su fidelización.*

Qué vendemos a quién le vendemos

Psicología del cliente

Diferenciación del producto y del negocio  
Estrategias de venta y fidelización

**Módulo III. MI EMPRESA Y LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS**

*Contenido: sacar el máximo rendimiento a las posibilidades brindadas por las Nuevas tecnologías en provecho de su negocio.*

Web: Claves en diseño y posicionamiento

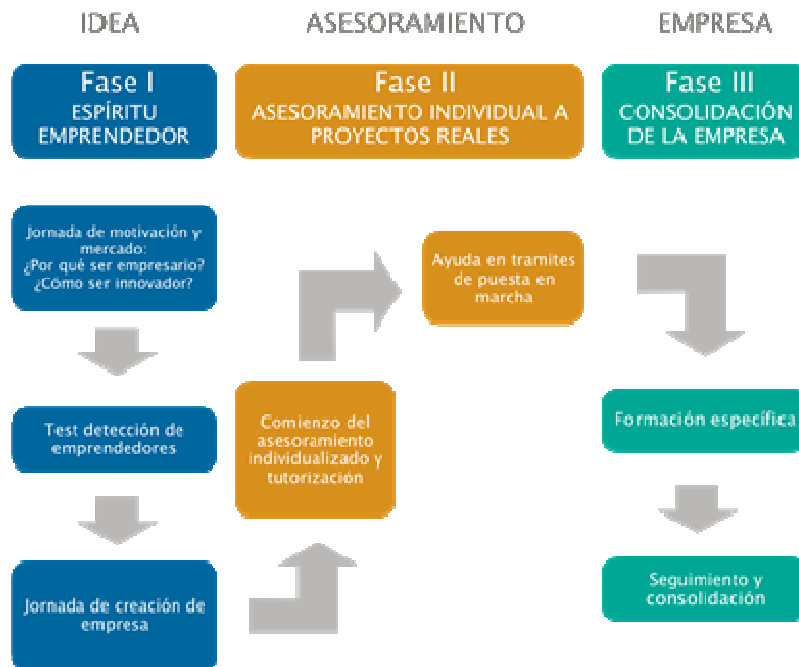
Empresa 2.0: Facebook y Twiter

Herramientas red de gestión

**Incluye asesoramiento individualizado a emprendedores y microempresas de reciente creación.**

Este servicio de consultoría y formación se prestará de forma gratuita **dentro del año en curso**. El servicio de consultoría prestado tendrá por objeto mejorar el desarrollo de la actividad empresarial, facilitar la toma de decisiones y asesorar en áreas tales como las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones aplicadas a la gestión empresarial, la fiscalidad, la comercialización de productos o servicios o el marketing. Atendiendo a la diferente distribución de las empresas por el territorio, al número potencial y perfil de los beneficiarios este servicio podrá ser prestado de forma individual o en sesiones grupales dirigidas a varias emprendedores o empresas recientes.

**M E T O D O L O G Í A**



Programa Modular e Integral diseñado para atender todas las necesidades de aprendizaje y formación del Emprendedor desde etapas muy tempranas hasta su madurez como Empresario. Modelo Abierto y Flexible con acciones en las que se Aprende a Emprender. El emprendedor puede realizar toda la cadena secuencial de acciones hasta convertirse en empresario, o bien hacer los módulos más convenientes a sus necesidades

## OBJETIVOS

### Cualitativos:

#### **Charlas y jornadas:**

Se pretende el acercamiento de la figura del autoempleo y el emprendedurismo como posibilidad de incorporación real y factible al mundo laboral, en un entorno con escasas posibilidades de colocación por cuenta ajena mediante contrato laboral. Las charlas y jornadas realizadas darán una visión real y práctica del camino que supone poner en marcha una empresa, propiciando el impulso de jóvenes emprendedores para que desarrollen sus ideas creativas dándoles las pautas para un desarrollo coordinado y coherente de sus proyectos.

En las mismas se tratarán

- Lo positivo y lo negativo de Emprender.
- Listado de los 10 errores más comunes del que empieza.
- Oportunidades y amenazas
- Orientación comercial.
- Como identificar una idea de negocio, Ideas y la capacidad de desarrollarlas
- Conocimientos de mercado

#### **Talleres a empresas de reciente creación:**

Los mismos se abordarán por las áreas temáticas referidas anteriormente (control económico del negocio, generar y mantener clientes, las nuevas tecnologías aplicadas a la pyme) y se trabajarán en formato de taller participativo tutorizado, en los que se atiendan aspectos y conocimiento generales sobre dichas materias así como cuestiones particulares a cada caso y aprovechando la participación y experiencia de los participantes mediante la fórmula de coworking.

#### **El asesoramiento individualizado:**

Se pretende marcar unos pasos lógicos para pasar de la idea a la empresa, incentivando la búsqueda de datos sobre el sector y concretando la idea empresarial. En el proceso, el emprendedor obtiene información básica sobre formas jurídicas, trámites, obligaciones fiscales y con la Seguridad Social etc. pero dentro de un grupo y por tanto de forma general.

Contenido de este apartado:

1. El plan de empresa y el estudio de viabilidad:
  - Qué es
  - Para qué sirve
  - Por qué hacerlo
  - Contenidos: Guía práctica para la elaboración de un plan de viabilidad

- Ejemplo práctico personalizado.
2. Pasos lógicos a seguir para crear una empresa:
    - Requisitos formales y marco legal
    - Estudio y Análisis de Viabilidad
    - Como realizar una estimación de los ingresos
    - Necesidades Económicas: financiación más adecuada
  3. Nociones básicas:
    - Forma jurídica
    - Tramites de apertura y puesta en marcha
    - Obligaciones fiscales y contables
    - Subvenciones
  4. Tutela en el camino de puesta en marcha.
    - Orientación y acompañamiento en los trámites de inicio

**C u a n t i t a t i v o s :**

CHARLAS, TALLERES Y ASESORAMIENTOS PERSONALIZADOS A PROYECTOS EMPRESARIALES	
Alumnos en charlas	<b>40</b>
Participantes en talleres	<b>30</b>
Asesoramientos individualizados	<b>10</b>
Temporalización	De enero a Diciembre de 2014 – Prorrogable anualmente

**En Teruel a 5 de Febrero de 2014**