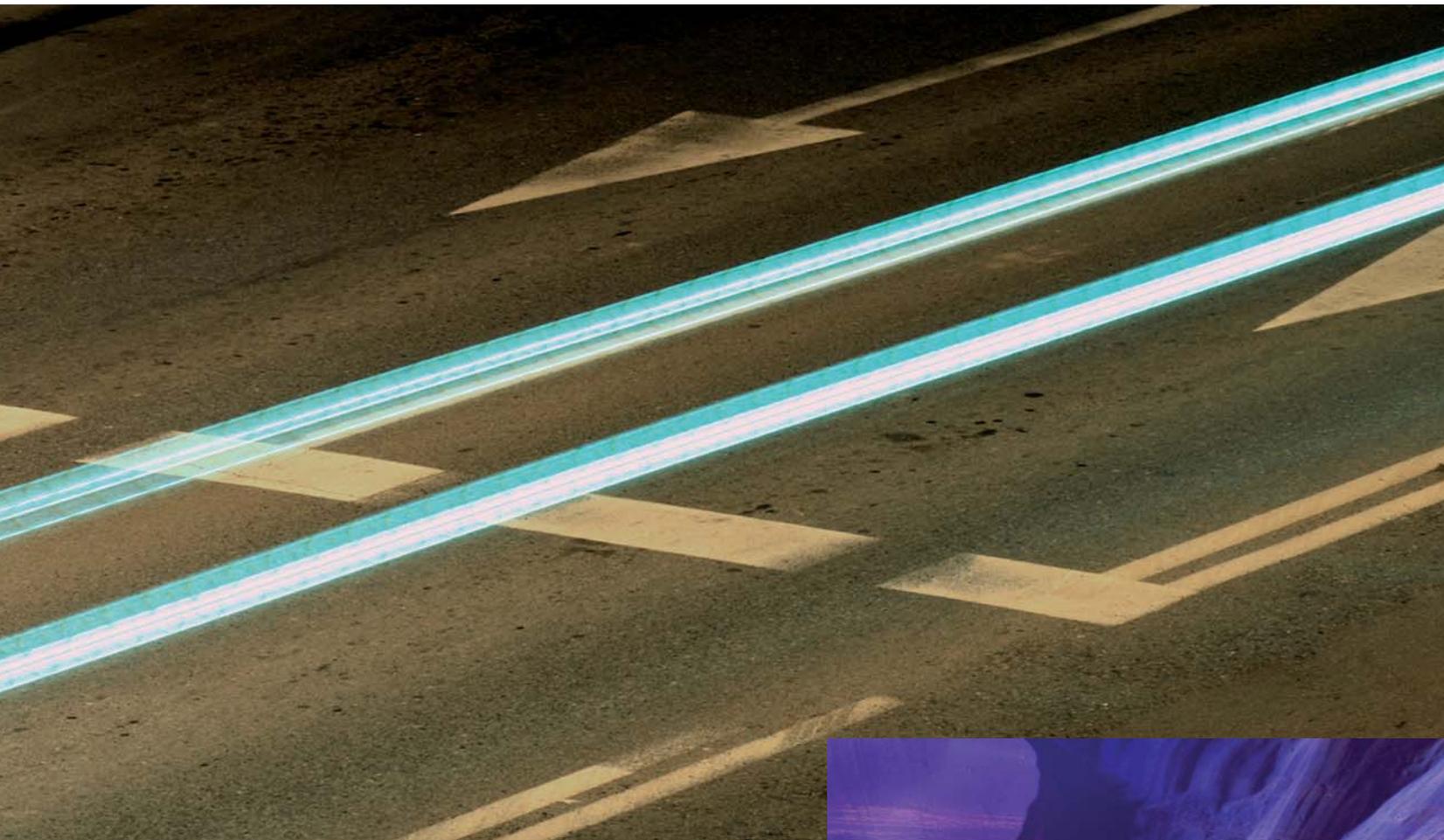
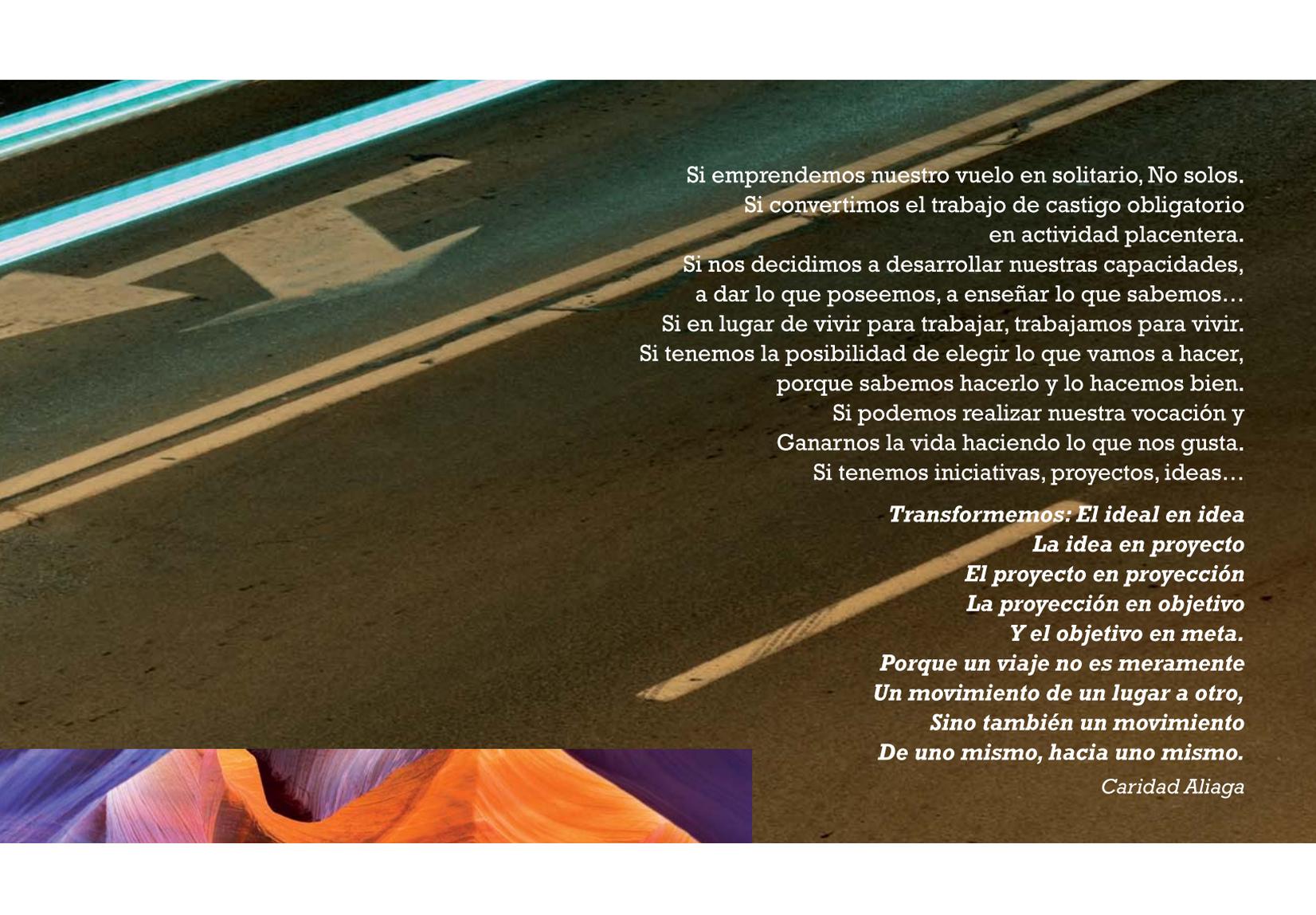




Guía **Caminos**

PASOS PARA
EMPRENDER.
CAMINOS
PARA CREAR.





Si emprendemos nuestro vuelo en solitario, No solos.
Si convertimos el trabajo de castigo obligatorio
en actividad placentera.
Si nos decidimos a desarrollar nuestras capacidades,
a dar lo que poseemos, a enseñar lo que sabemos...
Si en lugar de vivir para trabajar, trabajamos para vivir.
Si tenemos la posibilidad de elegir lo que vamos a hacer,
porque sabemos hacerlo y lo hacemos bien.
Si podemos realizar nuestra vocación y
Ganarnos la vida haciendo lo que nos gusta.
Si tenemos iniciativas, proyectos, ideas...

***Transformemos: El ideal en idea
La idea en proyecto
El proyecto en proyección
La proyección en objetivo
Y el objetivo en meta.
Porque un viaje no es meramente
Un movimiento de un lugar a otro,
Sino también un movimiento
De uno mismo, hacia uno mismo.***

Caridad Aliaga



Índice:

1. Presentaciones institucionales. Pág. 6
2. Caminos para emprender. Pág. 10
3. Preparando nuestro equipaje. Plan de Empresa. Pág. 16
 - 3.1 Definición clara de la idea empresarial. Pág. 17
 - 3.1.1 Breve descripción de la idea de negocio.
 - 3.1.2 Motivación para crear la empresa.
 - 3.1.3 ¿En respuesta a qué necesidades surge la empresa?.
 - 3.2 Análisis del entorno. Pág. 18
 - 3.3 Definición clara de los productos o servicios que vamos a ofrecer. Pág. 19
 - 3.4 Clientes. Pág. 20
 - 3.5 Competencia. Pág. 21
 - 3.6 Marca o Nombre Comercial. Pág. 21
 - 3.7 Fortalezas, Debilidades, Amenazas y Oportunidades. Pág. 22
 - 3.8 Plan de Marketing. Pág. 24
 - 3.9 Forma Jurídica. Pág. 28
 - 3.10 Ventajas y desventajas que ofrecen cada una de estas formas. Pág. 30
 - 3.11 Plan Económico Financiero. Pág. 34
4. Paso a paso, hacemos el camino. Pág. 36
5. Entidades que asesoran o apoyan en temas de autoempleo y emprendimiento empresarial. Pág. 40
6. Altos en el camino: Paradas Obligatorias. Calendario 2011. Pág. 46
7. Caminos realizados. Pág. 62
8. El Camino de una Oriolana: Esmeralda Grao. Pág. 72
9. Notas de viaje. Pág. 76



1.1 Presentación del Excmo. Ayto. de Orihuela.

Desde la responsabilidad de las Concejalías de Igualdad e Inmigración y dentro del marco del Fondo Estatal para el Empleo y la sostenibilidad local, se ha desarrollado durante el 2010 el Programa "En Orihuela tu pueblo y el mío: Soy Emprendedor/a". Como muestra de compromiso con la generación de empleo entre colectivos con mayores dificultades.

Inmersos en una crisis económica y financiera sin precedentes en los últimos años, que ha supuesto la destrucción de miles de puestos de trabajo en nuestro municipio, afectando especialmente a determinados colectivos que por sus características poseen una inserción laboral más compleja, mujeres víctimas de violencia de género, mayores de 45 años de difícil inserción al mundo del empleo, hombres y mujeres inmigrante..., nos vimos en la obligación de poner en marcha políticas que dieran respuesta a la situación de desempleo y poder paliar las consecuencias socio familiares que estas acarrear.

La presente guía pretende ser un instrumento de información, canalización de recursos dando a conocer el programa

llevado a cabo desde las Concejalías de Igualdad e Inmigración, pensando en el "autoempleo" como una salida laboral y efectiva para Orihuela.

Las personas que se autoemplean, generan su propia ocupación, formando parte del mercado laboral e impulsando con sus proyectos la economía local, tanto urbana como rural de nuestro municipio.

Espero que esta guía, sea además una herramienta para el emprendedor a la hora de embarcarse en esta aventura que nos aboca la globalización y la actual crisis económica y financiera.

Una vez finalizado el programa que desarrolla esta guía, felicitar a todo el personal técnico y a los participantes que han hecho de este proyecto político, una estrategia de empleabilidad, una realidad.

Araceli Vilella Mínguez.
Concejala Delegada de Igualdad e Inmigración.
Ayuntamiento de Orihuela.



1.2 Presentación de CEPAIM.

La Fundación Cepaim en el desarrollo del programa “En Orihuela, Tu Pueblo y el Mío, soy Emprendedor/a”, del Fondo Estatal para el Empleo y la Sostenibilidad Local y promovido por el Ayuntamiento de Orihuela, ha implementado itinerarios de inserción por cuenta propia en el Municipio de Orihuela. Este programa, parte de la premisa de que el autoempleo es, en este momento, una alternativa que ofrece, y más en el actual contexto de crisis, estabilidad laboral, (siempre y cuando una empresa o negocio sea viable), proximidad al ámbito local, recuperación de la identidad cultural, motivación y sentido de pertenencia al territorio. El programa ha ofrecido –o ha pretendido ofrecer– los apoyos necesarios a vecinos y vecinas de la ciudad para que puedan desarrollar sus propias ideas de negocio, sus iniciativas emprendedoras.

Para ello se han realizado distintas actividades y acciones con el único fin de facilitar el empoderamiento de emprendedores y emprendedoras, especialmente de aquellos colectivos más afectados por el desempleo y con mayores dificultades de inserción laboral, como el de las mujeres y el de la población inmigrante.

La Guía que tenéis en vuestras manos quiere fomentar la cultura emprendedora y la idea de que se considere al trabajo autónomo como alternativa real y efectiva para la inserción laboral de trabajadores y trabajadoras. En la época de crisis actual, y en una coyuntura tan adversa, más personas se convierten en emprendedoras y emprendedores; quizás eso se deba a que las épocas de crisis son también momentos de oportunidad.

Fundación CEPAIM.



2. CAMINOS para emprender...



Caminos para emprender.

Al iniciar un camino sentimos a menudo un cierto miedo al riesgo, a lo desconocido, por eso al planificar el viaje nos encontramos con sensaciones contradictorias; por una parte la emoción de llevar a cabo una aventura, conocer otros paisajes, otras culturas, otras gentes... y por otra parte, acompañadas de estas emociones, se presentan la duda y la inseguridad: "pero... yo no hablo ese idioma... y si me surge algo qué hago?, si tengo que ir a un médico....?, y si tengo un accidente o me roban...?" Luego estos miedos a menudo suelen ir alimentados por otras personas que en ocasiones no han viajado nunca al país que queremos visitar, o en la mayoría de los casos no han salido jamás de sus casas, pero siempre tienen miles de argumentos que "les han contado" para desalentarnos, e intentar que abandonemos nuestra idea.

En fin la misión del miedo es atacarnos e impedir que nos aventuremos, o evitar que nos ocupemos en lugar de que nos preocupemos. Debemos considerar que sobre la marcha iremos

solucionando las posibles trabas que puedan aparecer. Sería absurdo intentar resolver problemas que no se han presentado y que desconocemos por completo si se van a presentar.

Lo que sí tenemos que tener en cuenta es una cierta prudencia, y antes de emprender nuestro viaje a un lugar desconocido tomar conciencia de adonde vamos a ir, con el fin de proveernos de todo lo necesario, como tener en regla todos los documentos de viaje o hacernos con un mapa o una brújula que nos vaya indicando el camino. También debemos plantear de manera minuciosa cuáles pueden ser nuestras necesidades, y así contar con los recursos adecuados, ante lo que pueda surgir, para poder enfrentarlo de una manera mucho más fácil. Por un lado pueden ser frutas exóticas jugosísimas, paisajes de ensueño, puestas de sol etc, y por otro, algún contratiempo nos puede salir al encuentro.

Por eso es conveniente planificar cuidadosamente nuestra salida, ya que en gran parte de estos preparativos puede depender el éxito o fracaso de nuestra aventura.



De igual forma para iniciar nuestro proyecto de negocio debemos elaborar un **Plan bien detallado** de los distintos pasos que debemos dar, con el fin de prever los posibles riesgos. Sería imprudente por nuestra parte no contar con el riesgo, ya que éste nos acompaña en numerosas ocasiones en la vida. Al igual que tener presente la incertidumbre como copiloto de viaje del empresario.

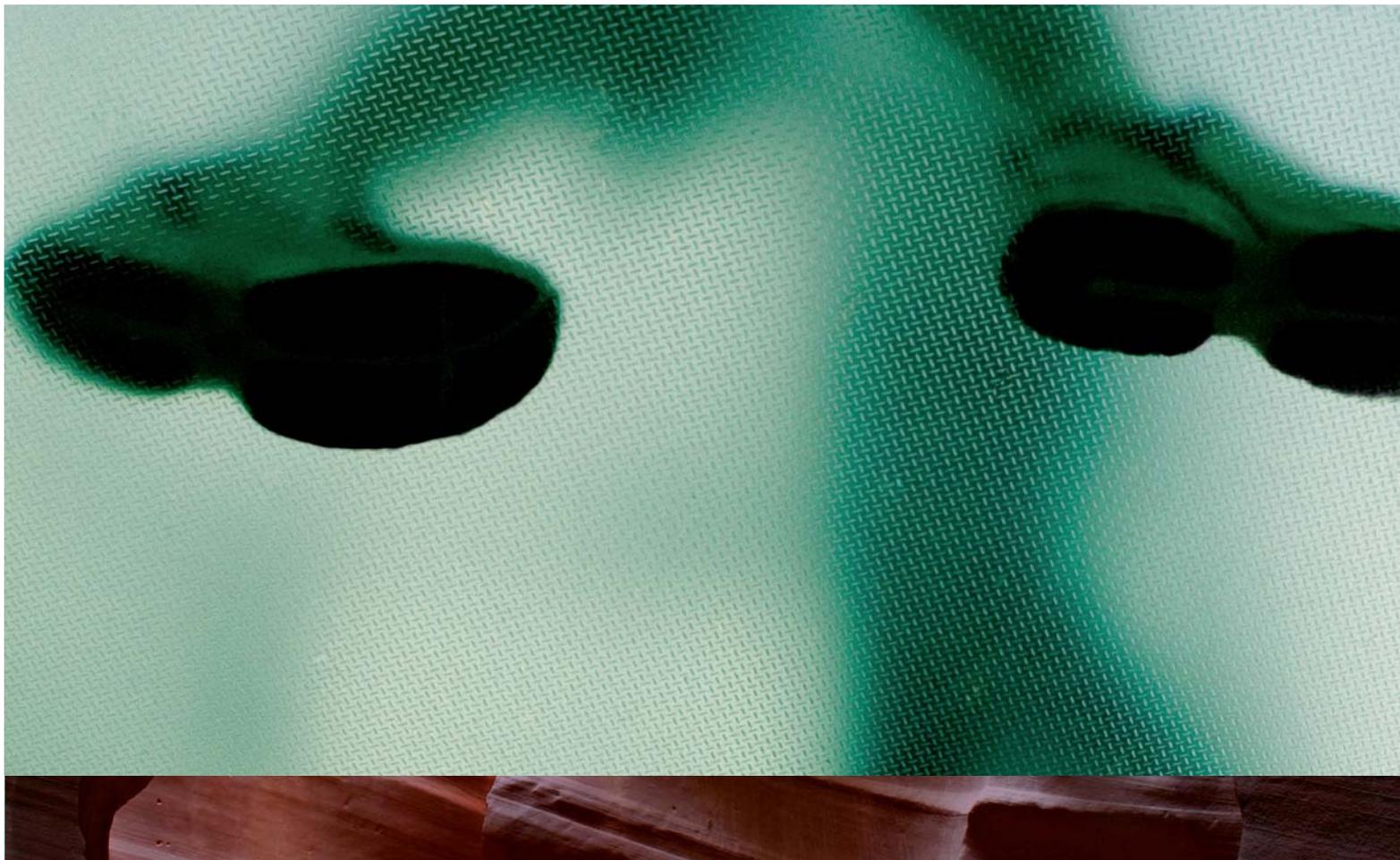


Para ello veamos en primer lugar... ¿Qué es un Emprendedor/a?.

Es la persona que identifica una oportunidad empresarial y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha; que dirige, gestiona y obtiene ingresos de la actividad realizada. Se puede identificar así a quien necesitando empleo, en vez de pedirlo a una institución o empresa, utiliza su creatividad, un capital ajeno y/o propio y su esfuerzo para generar esa oportunidad empresarial.

Si tenemos esta iniciativa y pensamos que podemos crear nuestro propio negocio, debemos comenzar por elaborar un **plan de empresa.**







3. PREPARANDO nuestro equipaje



3. Plan de Empresa.

El plan de empresa recoge de una manera estructurada, todas las variables que van a dar forma al negocio. Es un estudio que nos permite conocer si nuestra futura empresa o negocio es viable o no.

En este caso debemos plantear por escrito todo aquello que debemos conocer antes de lanzarnos. De esta forma pasaremos de la abstracción a lo concreto o lo que es lo mismo de la idea al proyecto. Llegados a este punto nos resultará mucho más fácil verlo todo ordenado y plasmado ante nuestros ojos.

Además nos sirve para presentarlo a distintos organismos públicos y privados, como entidades financieras que pueden conceder financiación a nuestro proyecto.

Lo más importante de este plan, es que nos sirva a nosotros/as mismos/as para concretar y desarrollar la idea que tenemos en mente. Para elaborarlo podemos utilizar el siguiente esquema:

No olvidemos incluir en el equipaje:

3.1

3.1. Definición clara de la idea empresarial.

3.1.1 Breve descripción de la idea de negocio.

Ejemplo: *Creación de un negocio dedicado a la elaboración de comida preparada a domicilio...*



3.1.2 Motivación para crear la empresa:

¿Qué es lo que me impulsa a montar mi propio negocio?

Tanto personales como de mercado. Ejemplo: *Poder **decidir mi futuro** y el de mi negocio...*



3.1

3.1.3 ¿En respuesta a que necesidades surge la empresa?: Ejemplo:

Tienda de outlet: Necesidad de las empresas de ropa de dar salida a productos de otras temporadas con el fin de sacar nuevos productos.

**3.2. Análisis del entorno: Hábitos de consumo, características de la población, situación económica-Social.** Ejemplo:

Tienda de outlet: Las prendas sobrantes de temporada suelen tener un descuento mínimo del 30%, que puede llegar incluso al 80% en los periodos de "destockaje", (julio - agosto y enero - febrero)



3.2

3.3

3.3 Definición exacta de los productos o servicios que vayamos a ofrecer a los posibles clientes/as. Ejemplo:

Tienda de Oportunidades:

Los artículos se pueden agrupar en las siguientes gamas: Muebles; Decoración; Menaje para el hogar; Regalos; Prendas de vestir; Complementos.



3.4 Clientes.

¿Qué personas son las consumidoras actuales o potenciales de mi producto o servicio?

En este punto es necesario hacer un análisis de las necesidades a cubrir. A continuación se deben describir las características fundamentales del cliente, es decir, ¿Qué le hace diferente del cliente de otras empresas?, así como definir su edad, sexo, nivel económico, estilo de vida del cliente etc.

Para hacer una buena valoración de la demanda, y en función de nuestros clientes potenciales podemos utilizar datos de:

- Fuentes Primarias: Recogida de opiniones por medio de Encuestas.
- Fuentes Secundarias: Información sobre la población que nos ofrecen ciertos organismos.
- Censos de población y vivienda.
- Censos del INE (Instituto Nacional de Estadística) que se publican cada 10 años y nos ofrecen la evolución de la población.
- Estudios de la Cámara de Comercio.
- Internet.

Ejemplo de cálculo de clientes/as potenciales:

Nº habitantes de área
de influencia de nuestro
Negocio

% de usuarios/as
de este negocio

= Clientes/as
POTENCIALES





3.5 Competencia.

Con este paso pretendemos analizar si hay mucha o poca competencia, determinar si existe hueco de mercado en esta actividad.

Es necesario identificar a la competencia, que precios tienen, que servicios ofrecen, donde están, en que nos diferenciaremos etc.

3.6 La Marca o nombre comercial.

Denominación a través de la cual se dará a conocer la empresa o el producto. Para elegir un buen nombre RECUERDA:

- **Que sea fácil de recordar.**
- **Que no se parezca a otro nombre o cause confusión**
- **Que sea fácil de decir.**

Más Información:

- Oficina Española de patentes y marcas (OEPM) www.oepm.es
- Registro de marcas y nombres comerciales (Impiva) www.gva.es: servicios/patentes y marcas





3.7 Fortalezas, Debilidades, Amenazas y Oportunidades.

Queremos identificar las Debilidades y Amenazas que tiene nuestro negocio o idea empresarial, así como las Fortalezas y Oportunidades. Este análisis nos servirá para aprovechar los puntos fuertes con los que contamos y estudiar la forma de contra restar los aspectos débiles que podemos tener. Con esto queremos decir principalmente que el empresario debe mantenerse siempre activo, observando lo que se produce a su alrededor y aprovechando los cambios que pueden ser oportunidades para su empresa.

El siguiente esquema de un análisis DAFO nos puede servir de ayuda.

DAFO: Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades.

Análisis Interno	Análisis Externo
<p data-bbox="447 199 735 230">Debilidades de mi empresa</p> <p data-bbox="290 261 893 322">Nos referimos a los factores en los cuales poseemos una posición desfavorable respecto a la competencia.</p> <p data-bbox="290 334 893 394">Ejemplos que pueden ser debilidades para nuestra empresa o negocio:</p> <ul data-bbox="290 399 893 606" style="list-style-type: none"> - Mala Ubicación. - No llevar a cabo una estrategia de Marketing adecuada. - Competencia del sector muy alta. - Poco capital. - Dificultades de distribución. - Producto perecedero. 	<p data-bbox="1116 199 1356 230">Amenazas del entorno</p> <p data-bbox="935 253 1546 376">Nos referimos a los factores que pueden poner en peligro la supervivencia de la organización, si éstos son reconocidos a tiempo pueden esquivarse o ser convertidos en oportunidades.</p> <p data-bbox="935 388 1331 419">Ejemplos que pueden ser amenazas:</p> <ul data-bbox="935 423 1546 609" style="list-style-type: none"> - Crecimiento de la competencia. - Crisis económica. - Un crecimiento demasiado rápido, sin desarrollar la estructura puede dar lugar a un servicio deficiente. - Nueva demanda con nuevas necesidades que requiere cambios en los productos.
<p data-bbox="455 640 726 671">Fortalezas de mi empresa</p> <p data-bbox="290 689 893 778">Nos referimos a los recursos y las destrezas que ha adquirido la empresa, ¿En qué nos diferenciamos de la competencia?, ¿Qué sabemos hacer mejor?.</p> <p data-bbox="290 789 687 820">Ejemplos que pueden ser fortalezas:</p> <ul data-bbox="290 825 893 1034" style="list-style-type: none"> - Producto especializado y demandado. - Producto distinto. - Formación para la atención al cliente. Imprescindible para el funcionamiento de la empresa. - Escuchar las propuestas o quejas del cliente y transformarlas en mejoras. - Personal formado y especializado. 	<p data-bbox="1091 640 1381 671">Oportunidades del entorno</p> <p data-bbox="935 689 1546 804">Nos referimos a los posibles mercados, nichos de negocio... que están a la vista de todos, pero si no son reconocidas a tiempo significa una pérdida de ventaja competitiva.</p> <p data-bbox="935 816 1546 877">Ejemplos que pueden ser oportunidades para nuestra empresa o negocio.</p> <ul data-bbox="935 881 1546 1034" style="list-style-type: none"> - Productos atractivos por su imagen saludable. - Inexistencia de productos exactamente iguales. - La situación de dependencia, (entre los mayores) como necesidad social sobrevenida: Dar respuesta a la demanda de recursos en este sector.



Plan de Marketing.

Consiste en diseñar la estrategia comercial de la empresa. Lo primero que debemos hacer es definir los objetivos de la empresa, es decir, lo que queremos conseguir: volumen de ventas, clientes, etc. A continuación, diseñaremos la política comercial. Para esto nos basaremos en los instrumentos básicos, a los que llamamos las cuatro "P":

- **Producto o servicio**
- **Precio**
- **Punto de venta o distribución**
- **Publicidad y comunicación**

Política comercial basada en los instrumentos básicos:



Producto o servicio. Tipo de producto, gamas, garantía, diferencia con la competencia etc.

Ejemplo: "Crema Hidratante".



Precio: La decisión sobre el precio es una de las más importante.

Se ha de fijar teniendo en cuenta los costes de la empresa, la oferta y la demanda y los precios de la competencia. También debemos decidir si se harán descuento y qué condiciones o plazos de cobro concederemos a nuestros clientes.

Ejemplo: "Precio de crema hidratante: 6€ con la compra de tres un descuento del 10%."





Punto de venta o distribución. La distribución es el conjunto de tareas necesarias para hacer llegar el producto, desde que se acaba su fabricación, hasta el consumidor. La distribución está integrada por un conjunto de recursos humanos, materiales y financieros que intentan colocar el producto acabado en los puntos de venta de la manera más eficaz posible.

En el caso de los servicios, normalmente entre la empresa que hará el servicio y el cliente no habrá intermediarios. En cambio para los productos, sí que es posible que haya intermediarios entre nosotros y el consumidor final.

Ejemplo: "Lugar de venta en: Supermercados, farmacias y parafarmacias".



Publicidad y Comunicación: Es primordial dar a conocer nuestro producto o servicio para que los futuros clientes puedan adquirirlos o contratarlos.

En este apartado podemos exponer cuál será el mensaje que queremos dar para convencer a nuestros clientes, cuál será el canal (prensa, buzoneo, venta directa etc).

Ejemplo: "Se dará a conocer a través de anuncios con cartelera expuesta, punto de venta y folletos distribuidos a través del puesto de Caja".





También debemos incluir: ¿Qué técnicas vamos a utilizar para atraer a los clientes?: ofertas, promociones, muestras, descuentos, etc.

Ejemplo: "Con la compra de 3 botes de crema hidratante, hacer un descuento del 10%. Entrega de muestras a mujeres en caja junto a folleto informativo."



¿Cómo y quien va a realizar la promoción?:

Ejemplo: "Personal del supermercado de sección de perfumería/farmacia/parafarmacia, al ser solicitado algún tipo de crema hidratante por parte del cliente/a".



3.9 Forma Jurídica.

Tenemos que elegir la forma jurídica que se adecue más a nuestro proyecto, para esto debemos tener en cuenta las características de nuestra empresa, y una serie de criterios como:

- **Simplicidad en los trámites de constitución.**
- **Tipo de actividad que vamos a ejercer.**
- **Libertad de acción del emprendedor/a. Evidentemente es mucho más fácil cuando se trata de un empresario/a individual en cualquiera de sus modalidades.**
- **Número de personas que intervienen en el inicio de la empresa.**
- **Tipo de responsabilidad que los promotores están dispuestos a asumir.**
- **Necesidades económicas del proyecto, sin olvidar que para determinadas sociedades se exige un capital mínimo.**
- **Aspectos fiscales.**

Teniendo en cuenta estos puntos, el siguiente esquema nos puede ayudar a decidir cual puede ser nuestra forma jurídica.

Tipo Empresa	Concepto	Nº Socios	Capital	Responsabilidad	Fiscalidad	Costes Inicio
Autónomo	Persona física que realiza, en nombre propio y por medio de una empresa, una actividad comercial, industrial o profesional.	Mínimo 1	No existe mínimo inicial.	Ilimitada.	Impuesto sobre la Renta. IVA.	Ninguno.
Comunidad de Bienes (C.B.)	Es un contrato por el cual dos o más personas se comprometen a poner en común bienes, dinero o trabajo para realizar y repartir las ganancias. Se debe constituir mediante escritura pública ante notario, cuando se aporten bienes inmuebles o derechos reales.	Mínimo 2	No existe mínimo inicial.	Mancomunada.	Impuesto sobre la Renta. IVA.	Ninguno.

Tipo Empresa	Concepto	Nº Socios	Capital	Responsabilidad	Fiscalidad	Costes Inicio
Sociedad Anónima (S.A.)	Sociedad en la que el capital social está dividido en acciones que pueden ser transmitidas libremente por ventas, donación o herencia. Es la forma que adoptan las grandes empresas.	Mínimo 1	60.101,21 €	Limitada.	IVA e Impuesto de Sociedades.	Impuesto transmisiones y Actos jurídicos, Gastos notariales, Inscripción en el Registro mercantil.
Sociedad Limitada (S.L.)	Sociedad de naturaleza mercantil, con un capital determinado, dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles, que no podrán incorporarse a títulos negociables ni denominarse acciones y cuyos socios no responderán personalmente de las deudas sociales. Es la forma que adoptan las Pymes.	Mínimo 1	3.005,06 €	Limitada.	IVA e Impuesto de Sociedades.	Impuesto transmisiones y Actos jurídicos, Gastos notariales, Inscripción en el Registro mercantil.
Sociedad Limitada Nueva Empresa (S.L.N.E)	Especialidad de la Sociedad de Responsabilidad Limitada que se caracteriza por realizar trámites para su puesta en marcha a través de la Ventanilla Única empresarial. Está destinada a emprendedores y pequeñas empresas.	Mínimo 1 Máx. 5	Mín. 3.012 € Máx. 120.202 €	Limitada.	IVA e Impuesto de Sociedades.	Impuesto transmisiones y Actos jurídicos, Gastos notariales, Inscripción en el Registro mercantil.
Sociedad Limitada Laboral (S.L.L.)	Sociedad en la que la mayoría del capital social es propiedad de los trabajadores. La denominación social será libre y exclusiva añadiendo "Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral" S.L.L.	Mínimo 3	3.006 €	Limitada.	IVA e Impuesto de Sociedades.	Como una S.L., excepto que están exentos del impuesto de transmisiones patrimoniales. Bonificación del 99% en el impuesto de actos jurídicos documentados.
Sociedad Anónima Laboral (S.A.L.)	Sociedad en la que la mayoría del capital social es propiedad de los trabajadores que prestan servicios en ella, por lo que son retribuidos de forma personal y directa, cuya relación laboral es por tiempo indefinido.	Mínimo 3	60.101,21€	Limitada.	IVA e Impuesto de Sociedades.	Igual que una S.A., excepto que están exentos del impuesto de transmisiones patrimoniales. Bonificación del 99% en el impuesto de actos jurídicos documentados.
Sociedad Cooperativa	Constituida por personas que se asocian en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, su estructura y funcionamiento es democrático. Las forman personas físicas o jurídicas que tienen intereses comunes y que desarrollan una actividad empresarial, cuyos resultados se destinan en primer lugar a atender los fondos comunitarios y en segundo lugar a los cooperativistas. Existen diversos tipos de cooperativas: trabajo asociado, agrarias, de servicios, transporte, etc.	Mínimo 3	1.803 €	Limitada.	Impuestos sociedades Fiscalmente protegidas. Bonificación.	Impuesto transmisiones y Actos jurídicos documentados, Excepto si es fiscalmente protegida, Gastos notariales.



Ventajas y desventajas
que nos pueden ofrecer
cada una de estas formas

3.10 Ventajas y desventajas que nos pueden ofrecer cada una de estas formas jurídicas.

Autónomo

Ventajas a tener en cuenta

- Es la forma jurídica más adecuada para pequeñas empresas, (incluyendo cualquier tipo de actividad profesional que ejerzamos en solitario).
- En cuanto a su constitución es la forma que menos trámites exige, tampoco es necesario aportar un capital mínimo inicial.
- El IRPF se paga de acuerdo con los ingresos obtenidos.

Atención a los puntos a considerar

- El titular de la empresa ha de hacer frente en solitario a gastos, inversiones, gestión y administración de la empresa.
- El empresario/a responde de las deudas que produce el negocio, incluyendo en esto su propio patrimonio, extendiéndose la obligación al cónyuge si no se tiene separación de bienes.

Comunidad de Bienes (C.B.)

Ventajas a tener en cuenta

- Podemos elegir para la empresa cualquier nombre acompañado de las palabras "Comunidad de Bienes" o "C.B", sin necesidad de solicitar una denominación social al Registro Mercantil Central, como ocurre con las sociedades mercantiles.
- No exige un capital mínimo inicial.
- Dos personas serán suficientes para constituir la.
- Evita tener que pagar el Impuesto de Sociedades (al menos 25% de las ganancias para PYMES). En su lugar cada uno de los socios declararán sus ganancias por separado en el IRPF (a través del "régimen de imputación de rentas").

Atención a los puntos a considerar

- Si la empresa no funciona como se espera y se acumulan deudas en un futuro, su patrimonio personal podrá verse afectado.
- En muchos casos este tipo de sociedad no es tenida en cuenta para la concesión de ayudas y subvenciones.
- Todos los socios deben ser dados de Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.

Ventajas y desventajas que nos pueden ofrecer cada una de estas formas jurídicas (continuación)

Sociedad Anónima (S.A.)

Ventajas a tener en cuenta

- La responsabilidad de los socios por las deudas de la sociedad se limita a sus aportaciones a la misma, es decir, sólo responden con ese patrimonio.
- La condición de socio/a se puede transmitir libremente, mediante la venta de las acciones.
- Tiene una tendencia a la expansión, ya que prima el capital aportado, no la personalidad de los socios.

Atención a los puntos a considerar

- Exige un alto capital para constituirse.
- Tiene un elevado coste de inicio.
- No hay ventajas fiscales ni de contratación. Tributan al tipo General del 25 o el 30% en el impuesto sobre sociedades.
- Requiere un rigor formal y complejo de organización.
- Deben realizar auditoría de cuentas en numerosos supuestos.

Sociedad Limitada (S.L.)

Ventajas a tener en cuenta

- Es una forma bastante idónea para sociedades pequeñas, con pocos socios y capital reducido. Es la forma jurídica más elegida.
- Existe un libro-registro de socios/as, por lo que hay control y conocimiento de las personas que poseen las participaciones sociales.
- Cuando se hacen aportaciones no monetarias, no es preciso un informe externo de un experto, con lo que supone una disminución de gastos.
- La responsabilidad de los socios/as es limitada al capital aportado.
- El capital mínimo aportado es menor que la S.A.
- Los órganos de gobierno funcionan democráticamente.
- Se puede constituir con un solo socio/a.

Atención a los puntos a considerar

- Exige un capital mínimo de 3.005.06€ para su constitución.
- No se pueden transmitir las participaciones libremente, se necesita el consentimiento de los socios.
- Al limitarse la responsabilidad con un capital pequeño, normalmente se piden avales para concesión de créditos a la sociedad, con lo que se suele responder con el propio patrimonio, como aval.
- Deben realizarse obligatoriamente auditoría de cuentas en numerosos supuestos.



Sociedad Limitada Nueva Empresa (S.L.N.E.)

Tiene las mismas ventajas e inconvenientes que la Sociedad Limitada, a la que hay que añadir la rapidez con la que se constituyen este tipo de sociedades.

A). Contará con incentivos fiscales en forma de aplazamiento y diferimiento de impuestos los primeros años:

- Aplazamiento de 1 año en Impuesto sobre Transmisiones y Actos jurídicos documentados por la constitución.
- Aplazamiento de los dos primeros periodos impositivos del impuesto sobre Sociedades de 12 y 6 meses respectivamente.
- Aplazamiento o fraccionamiento con intereses de demora, de retenciones o ingresos a cuenta de IRPF en el primer año de constitución.
- No obligación de pagos fraccionados de Impuesto sobre sociedades a cuenta de liquidaciones de los dos primeros periodos impositivos.
- Ventajas y asesoramiento en la deducción por investigación y desarrollo en Impuestos sobre sociedades.

B). Posibilidad de constituir una cuenta ahorro-empresa, cuyos fondos deben destinarse a la constitución de una S.L.N.E, con una duración mínima de dos años, con un local y un empleado (mínimo).

Sociedad Cooperativa (S. Coop.)

Ventajas a tener en cuenta

- Los/as cooperativistas pueden incorporarse o darse de baja voluntariamente.
- Los socios/as participan en los órganos de la sociedad con los mismos derechos.
- Objetivo principal: el bien de los trabajadores/as y no el beneficio económico.
- Obligatorio destinar anualmente un porcentaje de los beneficios al Fondo de Reserva, para garantizar el futuro de la sociedad, y al Fondo de formación y promoción educativa, para facilitar la formación de los trabajadores.
- Bonificaciones y exenciones fiscales en el impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, Impuesto sobre Actividades Económicas y en el impuesto de sociedades.

Atención a los puntos a considerar

- Tiene una alta complejidad en los trámites de constitución.
- En las sociedades cooperativas de trabajo asociado el número de horas/año realizadas por trabajadores/as con contrato por cuenta ajena, no podrá ser superior al 30% del total de hora/año realizadas por los socios/as trabajadores/as.

Ventajas y desventajas que nos pueden ofrecer cada una de estas formas jurídicas (continuación)

Sociedad Limitada Laboral (S.L.L.) y Sociedad Anónima Laboral (S.A.L.)

Las ventajas e inconvenientes son iguales a las cooperativas, a los que hay que añadir las ventajas de las Sociedades Limitadas o Anónimas.

3.11 Plan Económico Financiero.

En este punto debemos incluir la previsión realista de gastos e ingresos esperados durante el primer año de funcionamiento, es decir, por un lado calculamos los gastos fijos y por otro las ventas que esperamos tener en un futuro próximo. De esta forma podemos tener una aproximación de los beneficios.

PRESUPUESTO DE GASTOS

RESULTADO

=

INGRESOS

-

GASTOS

Las partidas que aparecen en el siguiente esquema nos puede servir para darnos una idea de los aspectos que debemos cuantificar.





INVERSIÓN INICIAL



Gastos de Constitución.
Local: Alquiler o Compra.
Acondicionamiento del Local.
Tasas e impuestos: licencia de apretura, licencia de obras.
Contratos de electricidad, agua o telefonía.
Maquinaria, Mobiliario y Herramientas.
Equipos informáticos.
Material de oficina.
Otros.

AÑO 1

FINANCIACIÓN

Subvenciones.
Financiación, préstamos, Créditos.
Ventas.

GASTOS FIJOS

Alquileres, personal, seguridad social, seguros, asesorías etc.

--

COSTES VARIABLES

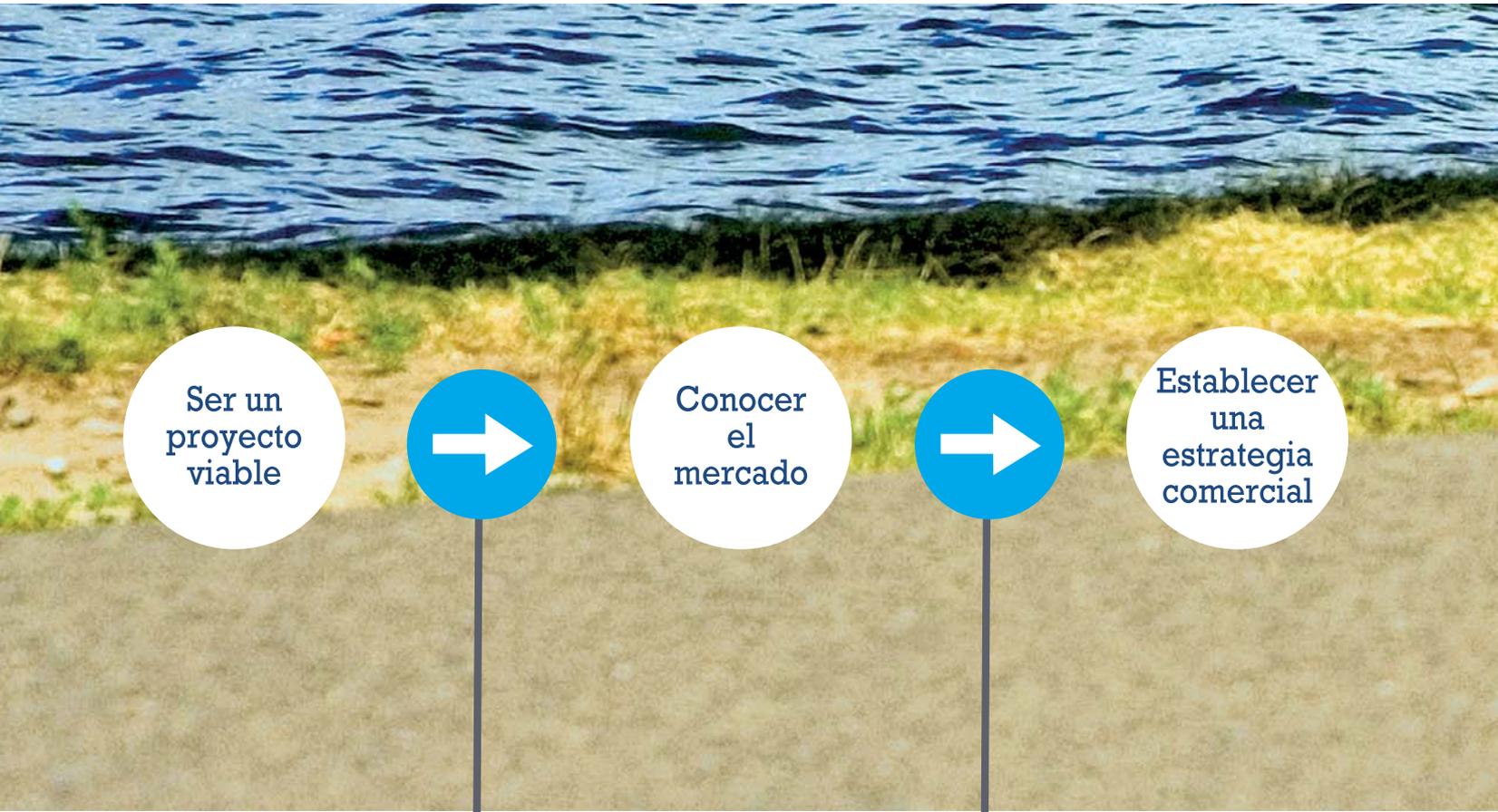
Compra a Proveedores, gastos de desplazamiento etc.
Otros.

A photograph of a body of water with a grassy bank in the foreground and a paved path leading towards the water. The water is blue with small waves. The grass is yellowish-green. The paved path is grey and leads from the bottom right towards the water.

4. PASO A PASO hacemos el camino



4. PASO A PASO hacemos el camino.



Ser un
proyecto
viable



Conocer
el
mercado



Establecer
una
estrategia
comercial







5. ENTIDADES
QUE ASESORAN
O APOYAN
en temas de
autoempleo y
emprendimiento
empresarial.

Direcciones y Webs Locales (Orihuela).



Cámara Oficial de Comercio e industria de Orihuela.

Avenida de la Vega, 22, Entlo.

03300 Orihuela.

Tlf. 966 743 502

www.camaraorihuela.es

Vivero de Empresas-Orihuela.

C/ País Valenciano, esq. Avda. del Mar, 10

03300 Orihuela.

Tlf 966 737 500

www.camaraorihuela.es/vivero

Coepa-Orihuela.

(Confederación empresarial de la provincia de Alicante).

www.coepa.es/orihuela.asp

Convega-Orihuela.

(Consorcio Desarrollo Económico Comarca Vega Baja).

Plaza Marqués de Rafal, 2

03300 Orihuela.

965 307 072

www.convega.com

Webs generales Comunidad Valenciana.



Repertorio de enlaces de interés sobre la cultura emprendedora.

www.enlacesemprendedores.es

Centros Europeos de Empresas Innovadoras.

www.ceei.net

Emprenem Junts.

www.emprenemjunts.gva.es

Cámara de Comercio de Valencia.

www.camaravalencia.com

Instituto de la Mediana y Pequeña Industria de Valencia.

www.impiva.es

CEEI Valenciana.

www.ceei.es

CEEI de Elche.

www.ceei-elche.com

Sección "Emprendedurismo" de la web del CEEI de Valencia.

www.ceei-valencia.com

Servef (Servicio valenciano de empleo y formación).

www.servef.es

Generalitat Valenciana.

www.gva.es

Instituto de la Mediana y Pequeña industria Valenciana.

www.impiva.es

Conselleria de Economía, Hacienda y Empleo.

www.comunidad-valenciana.org

Instituto Valenciano de la Juventud.

www.ivaj.gva.es

Federación Valenciana de Empresas Cooperativas de Trabajo asociado.

www.fevecta.coop

Federación de Empresas Valencianas de Economía Social.

www.feves.org

Otras Webs de interés.

ATA (Federación Nacional de Trabajadores Autónomos).
www.autonomos-ata.es

Instituto de la Mujer.
www.inmujer.migualdad.es

Banco Mundial de la Mujer.
www.bancomujer.org

Centros Europeos de Empresas Innovadoras.
www.ceei.net

Portal de Emprendedores.
www.emprendedores.wanadoo.es

Cámara de Comercio de Orihuela.
www.camaraorihuela.es

Todo sobre subvenciones.
www.ayudas.net

FUNDESEM
www.fundesem.es

Instituto de Crédito Oficial.
www.ico.es

Revista Emprendedores.
www.emprendedores.es

Legislativas:

Boletín Oficial del Estado (BOE).
www.boe.es

Diario Oficial de la Generalitat valenciana (DOGV).
www.docv.gva.es/portal

Boletín Oficial de la Provincia de Valencia (BOP).
www.bop.dva.gva.es/bop

Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.
www.mityc.es



6. ALTOS EN EL CAMINO



Calendario 2011



Calendario Anual 2011

Enero

L	M	MI	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Febrero

L	M	MI	J	V	S	D
			1	2	3	4
			5	6	7	8
			9	10	11	12
			13	14	15	16
			17	18	19	20
			21	22	23	24
			25	26	27	28

Marzo

L	M	MI	J	V	S	D
			1	2	3	4
			5	6	7	8
			9	10	11	12
			13	14	15	16
			17	18	19	20
			21	22	23	24
			25	26	27	28
			29	30	31	

Abril

L	M	MI	J	V	S	D
					1	2
					3	4
					5	6
					7	8
					9	10
					11	12
					13	14
					15	16
					17	18
					19	20
					21	22
					23	24
					25	26
					27	28
					29	30

Mayo

L	M	MI	J	V	S	D
						1
						2
						3
						4
						5
						6
						7
						8
						9
						10
						11
						12
						13
						14
						15
						16
						17
						18
						19
						20
						21
						22
						23
						24
						25
						26
						27
						28
						29
						30
						31

Junio

L	M	MI	J	V	S	D
						1
						2
						3
						4
						5
						6
						7
						8
						9
						10
						11
						12
						13
						14
						15
						16
						17
						18
						19
						20
						21
						22
						23
						24
						25
						26
						27
						28
						29
						30
						31

Julio

L	M	MI	J	V	S	D
						1
						2
						3
						4
						5
						6
						7
						8
						9
						10
						11
						12
						13
						14
						15
						16
						17
						18
						19
						20
						21
						22
						23
						24
						25
						26
						27
						28
						29
						30
						31

Agosto

L	M	MI	J	V	S	D
						1
						2
						3
						4
						5
						6
						7
						8
						9
						10
						11
						12
						13
						14
						15
						16
						17
						18
						19
						20
						21
						22
						23
						24
						25
						26
						27
						28
						29
						30
						31

Septiembre

L	M	MI	J	V	S	D
						1
						2
						3
						4
						5
						6
						7
						8
						9
						10
						11
						12
						13
						14
						15
						16
						17
						18
						19
						20
						21
						22
						23
						24
						25
						26
						27
						28
						29
						30

Octubre

L	M	MI	J	V	S	D
						1
						2
						3
						4
						5
						6
						7
						8
						9
						10
						11
						12
						13
						14
						15
						16
						17
						18
						19
						20
						21
						22
						23
						24
						25
						26
						27
						28
						29
						30
						31

Noviembre

L	M	MI	J	V	S	D
						1
						2
						3
						4
						5
						6
						7
						8
						9
						10
						11
						12
						13
						14
						15
						16
						17
						18
						19
						20
						21
						22
						23
						24
						25
						26
						27
						28
						29
						30

Diciembre

L	M	MI	J	V	S	D
						1
						2
						3
						4
						5
						6
						7
						8
						9
						10
						11
						12
						13
						14
						15
						16
						17
						18
						19
						20
						21
						22
						23
						24
						25
						26
						27
						28
						29
						30
						31

Enero 2011

*“Una etapa ha terminado, y ha llegado la hora de que empiece otra.
Elegimos nuestro mundo venidero mediante lo que hemos aprendido de éste”.*

Diciembre

L	M	MI	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Febrero

L	M	MI	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

L	M	MI	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Notas:

1 de enero:
Año Nuevo.

6 de enero:
Festividad de los
Reyes Magos.

Para más información, consultar la página:
www.agenciatributaria.es

Febrero 2011

“¿Es que no pueden imaginar la gloria que alcanzaríamos si realmente aprendiéramos a volar?”

Enero
L M MI J V S D
1 2
3 4 5 6 7 8 9
10 11 12 13 14 15 16
17 18 19 20 21 22 23
24 25 26 27 28 29 30
31

Marzo
L M MI J V S D
1 2 3 4 5 6
7 8 9 10 11 12 13
14 15 16 17 18 19 20
21 22 23 24 25 26 27
28 29 30 31

L	M	MI	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28						

Notas:

Para más información, consultar la página:
www.agenciatributaria.es

Marzo 2011

*"Tú no necesitaste fe para volar,
lo que necesitaste fue comprender lo que era el vuelo".*

Febrero

L	M	MI	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28						

Abril

L	M	MI	J	V	S	D
			1	2	3	
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

L	M	MI	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

Notas:

- 8 de Marzo:
Día de la Mujer
Trabajadora.
- 19 de Marzo:
San José. Fiesta en
la Comunidad
Valenciana.

Para más información, consultar la página:
www.agenciatributaria.es

Abril 2011

*“Volar es tanto más importante
que un simple aletear de aquí para allá”.*

Marzo
L M MI J V S D
1 2 3 4 5 **6**
7 8 9 10 11 12 **13**
14 15 16 17 18 **19 20**
21 22 23 24 25 26 **27**
28 29 30 31

Mayo
L M MI J V S D
1
2 3 4 5 6 7 **8**
9 10 11 12 13 14 **15**
16 17 18 19 20 21 **22**
23 24 25 26 27 28 **29**
30 31

L	M	MI	J	V	S	D
					1	2
						3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

Notas:

21 de Abril.
Jueves Santo.

22 de Abril.
Viernes Santo.

25 Abril.
Lunes de Pascua.

Para más información, consultar la página:
www.agenciatributaria.es

Mayo 2011

"Las gaviotas, como es bien sabido,
nunca se detienen".

Abril
L M MI J V S D
1 2 3
4 5 6 7 8 9 10
11 12 13 14 15 16 17
18 19 20 21 22 23 24
25 26 27 28 29 30

Junio
L M MI J V S D
1 2 3 4 5
6 7 8 9 10 11 12
13 14 15 16 17 18 19
20 21 22 23 24 25 26
27 28 29 30

L	M	MI	J	V	S	D	Notas:
						1	
2	3	4	5	6	7	8	
9	10	11	12	13	14	15	
16	17	18	19	20	21	22	
23	24	25	26	27	28	29	
30	31						

1 de Mayo:

Día del
Trabajador.

2 de Mayo:

celebración Día
del Trabajador.

Para más información, consultar la página:
www.agenciatributaria.es

Junio 2011

“No tengo ningún deseo de ser líder. Sólo quiero compartir lo que he encontrado, y mostrar estos nuevos horizontes que nos están esperando”

Mayo
L M MI J V S D
1
2 3 4 5 6 7 8
9 10 11 12 13 14 15
16 17 18 19 20 21 22
23 24 25 26 27 28 29
30 31

Julio
L M MI J V S D
1 2 3
4 5 6 7 8 9 10
11 12 13 14 15 16 17
18 19 20 21 22 23 24
25 26 27 28 29 30 31

L	M	MI	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

Notas:

Para más información, consultar la página:
www.agenciatributaria.es

Julio 2011

“Tenemos que rechazar todo lo que nos limite.”

Junio

L	M	MI	J	V	S	D
					1	2
3	4	5				
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

Agosto

L	M	MI	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

L	M	MI	J	V	S	D	Notas:
					1	2	3
4	5	6	7	8	9	10	
11	12	13	14	15	16	17	
18	19	20	21	22	23	24	
25	26	27	28	29	30	31	

22 de Julio:
Santa Magdalena.

Para más información, consultar la página:
www.agenciatributaria.es

Agosto 2011

*“Somos libres de ir donde queramos
y de ser lo que somos”.*

Julio

L	M	MI	J	V	S	D
			1	2	3	
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Septiembre

L	M	MI	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

L	M	MI	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Notas:

15 de Agosto.
Asunción de María.

Para más información, consultar la página:
www.agenciatributaria.es

Septiembre 2011

"Tienes la libertad de ser tú mismo, tu verdadero ser, aquí y ahora, y no hay nada que te lo pueda impedir".

Agosto

L	M	MI	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Octubre

L	M	MI	J	V	S	D
						1 2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

L	M	MI	J	V	S	D	Notas:
			1	2	3	4	
5	6	7	8	9	10	11	
12	13	14	15	16	17	18	
19	20	21	22	23	24	25	
26	27	28	29	30			

8 de septiembre:
Fiesta local:
Natividad de
Nuestra Señora

Para más información, consultar la página:
www.agenciatributaria.es

Octubre 2011

“Lo que necesitas es seguir encontrándote a ti mismo, un poco más cada día”.

Septiembre

L M MI J V S D
 1 2 3 4
 5 6 7 8 9 10 11
 12 13 14 15 16 17 18
 19 20 21 22 23 24 25
 26 27 28 29 30

Noviembre

L M MI J V S D
 1 2 3 4 5 6
 7 8 9 10 11 12 13
 14 15 16 17 18 19 20
 21 22 23 24 25 26 27
 28 29 30

L	M	MI	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Notas:

12 de Octubre:
Festividad de la
Virgen del Pilar.
Fiesta Nacional.

Para más información, consultar la página:
www.agenciatributaria.es

Noviembre 2011

“No creas lo que tus ojos te dicen. Sólo muestran limitaciones. Mira con tu entendimiento, descubre lo que ya sabes, y hallarás la manera de volar”.

Octubre

L	M	MI	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Diciembre

L	M	MI	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

L	M	MI	J	V	S	D	Notas:
	1	2	3	4	5	6	
7	8	9	10	11	12	13	
14	15	16	17	18	19	20	
21	22	23	24	25	26	27	
28	29	30					

1 de Noviembre:
Todos los Santos.

• 25 Noviembre:
Día contra la
violencia de
género.

Para más información, consultar la página:
www.agenciatributaria.es

Diciembre 2011

*“Tú eres tu propio instructor.
Tienes que comprenderlo, y ponerlo en práctica”.*

Noviembre

L M MI J V S D
 1 2 3 4 5 6
 7 8 9 10 11 12 13
 14 15 16 17 18 19 20
 21 22 23 24 25 26 27
 28 29 30

Enero 2012

L M MI J V S D
 1
 2 3 4 5 6 7 8
 9 10 11 12 13 14 15
 16 17 18 19 20 21 22
 23 24 25 26 27 28 29
 30 31

6 de Diciembre: Día de la Constitución Española.

8 de Diciembre: Inmaculada Concepción.

• 18 de Diciembre:

Día de la Inmigración.

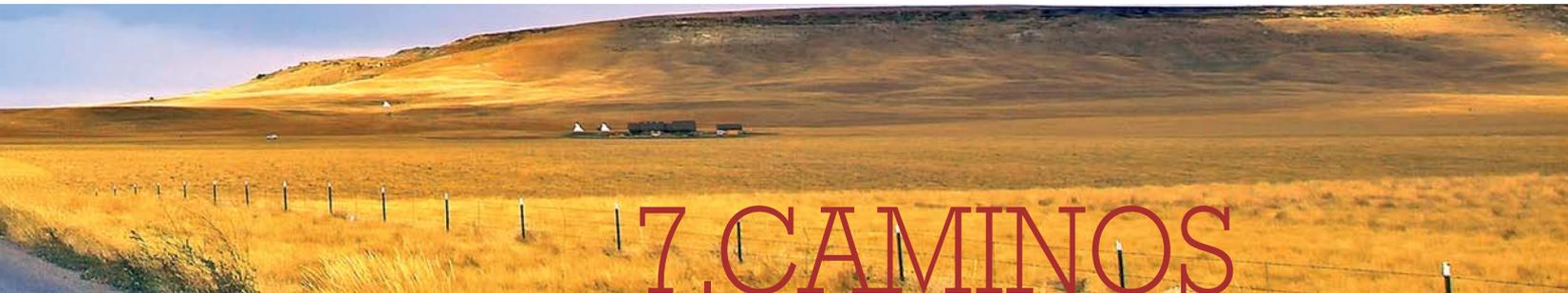
25 de Diciembre: Natividad del Señor.

L	M	MI	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Notas:

Para más información, consultar la página:
www.agenciatributaria.es





7. CAMINOS



REALIZADOS





Juana María Iniesta.

“Represento a la mujer actual: soy luchadora y no me gusta acomodarme”.

“Hija de padres emigrantes en Suiza. Conoce el desarraigo de vivir en un país que si bien tiene en él sus orígenes, se ha convertido para ella en un país de acogida”.

Formo parte de la asociación de “Mujeres por la Libertad y la vida”: Desde aquí defendemos los derechos de la mujer y apoyamos sobre todo la lucha contra la violencia de género.

Me separé hace dos años, este fue mi momento para despuntar e iniciar una nueva vida. Decidí estudiar para adquirir una formación. Me planteé sacar partido a todo lo relacionado con el mundo natural que es lo que había aprendido en Suiza; así que comencé a trabajar en este herbolario al tiempo que ejercía como madre.

En este momento se ha convertido en mi negocio, con lo cual tengo la posibilidad de ganarme la vida en un medio que me gusta y donde puedo aportar mi interés por “El cuidado y protección a la naturaleza y la Salud”. El local se compone de venta de productos naturales más una sala donde se realizan diferentes terapias y dietas naturistas.

Herbolario La Rosa.

C/ S. Agustín, 16. Orihuela.

Tlf.: 965 303 420





Amparo Núñez.

“Nos vinimos buscando la costa y aventuras”

Soy de Torrejón de Ardoz (Madrid).

Yo ejercía como profesora de estética en Madrid.

Hace dos años decidí abrir un centro de Estética, donde además realizo Masajes y Gimnasia pasiva.

Cuando abrimos el negocio iba bien, actualmente estamos pasando por un momento difícil que especialmente ha afectado a mi profesión.



Tengo en proyecto realizar un plan de mejora de negocio, para planificar la continuidad en el trabajo: rentabilizar el espacio, diversificar el producto y ampliar el servicio con la idea de impartir talleres formativos de estética.

Centro de estética Amparo. Slender You.

C/ Antonio Pinies, 19 (C/ San Juan). Orihuela.

Tlf.: 965 306 981



Maribel Jacobo.

“El baile es la máxima expresión del cuerpo en movimiento”.

“El arte no es una materia que se empolla. Debes estar continuamente activa y reciclándote”.

Soy profesora de Danza Clásica. Comencé mi negocio hace 20 años junto con mi hermana. En Orihuela no había academias de baile, con lo cual en su momento fue “una especie de suicidio” iniciar un negocio así, sin embargo hoy todavía continuamos en ello.

En la academia impartimos Música, Canto y Danza, y varias modalidades dentro de cada uno de estos bloques. Hemos ido actualizándonos con las nuevas modas, así que estamos constantemente aumentando la oferta. Ahora hemos incluido la Danza del Vientre, o el Stress Dance.

Hemos tenido la posibilidad de ver cómo evolucionan las generaciones. En nuestros inicios sólo teníamos niñas, actualmente también tenemos niños. Hemos iniciado a chicos/as en la danza que ahora ya están ejerciendo su profesión como bailarines/as.

Escuela de Danza, Música y Canto Traviata.

Maribel Jacobo.

C/ Aragón, 5. Orihuela.

Tlf.: 966 743 145





Mounime Essahih.

“Para montar un negocio hace falta ilusión, y GANAS”.

Soy de Benimelle (Marruecos), llevo once años en España. He trabajado en el campo y como obrero en algunas empresas, incluso tengo el carnet que me permite manejar grúas, pero mi idea iba siempre dirigida hacia la creación de mi propio negocio.

En Marruecos tenía una tienda, con lo cual ya tenía el conocimiento y la experiencia de lo que era ejercer una actividad empresarial.



Hace tres años decidí junto con mi hermano Abderrahim montar un locutorio y una carnicería - tienda.

Actualmente son nuestros negocios de donde proceden los ingresos económicos familiares.

Locutorio Mounime.

Barrio Capuchinos. Orihuela.

Carnicería Mounime.

C/ San Agustín, 15.
Orihuela.





Conchi Bascuñana.

“El Yoga nos permite concentrar la Mente, darle estabilidad y estar presentes”.

Tengo un centro donde imparto clases de Yoga. Comencé hace trece años como alumna, principalmente porque tenía problema de salud. Esta práctica me enriqueció mucho interiormente además de reducir mis problemas físicos en un 95%. También descubrí la importancia de la mente y la necesidad de educarla y estabilizarla para sentirse bien. Mi experiencia personal fue tan positiva que decidí transmitirla a los demás.

Tenía un cierto temor a montarme en solitario, y al mismo tiempo muchas ganas de ofrecerlo a una población para la cual la práctica del Yoga todavía era bastante desconocida. Así que hace dos años aposté por abrir este centro.

Actualmente entre mis alumnos cuento con algunos médicos, que a su vez lo están recomendando a sus pacientes. En este momento es mi fuente de ingresos económicos además de permitirme el cuidado de mis hijos.

Centro de Yoga Parque Ocarasa.

C/ Aragón, 8. Orihuela.

Tlf.: 649 712 695





Andrés Umaña.

“El Emprendedor es una manera de ser”.

Comunicador Social y Periodista. Vine de Colombia a Italia y de Italia a Orihuela. Desde Colombia vemos Europa como un punto interesante a nivel histórico-cultural, tenemos una atracción por España a la que consideramos “La Madre Patria”, es nuestra cultura de origen y tenemos especial interés por conocerla.



Descubrí que podía usar mi creatividad para diseñar, y me convertí en diseñador de páginas Webs. Monté mi propia empresa en Colombia, pero el mercado colombiano no es muy fuerte, con lo que decidí desarrollar mi ámbito profesional en Europa.

Formo parte de un sector donde todavía queda mucho que proponer. Barajo siempre alrededor de 10 proyectos, y entre ellos al menos uno sale adelante.



Silvia Palova.

"23 años. Tengo una tienda de productos búlgaros, que surgió de una idea familiar".

Soy de Ruse (Bulgaria). Llevo nueve años en España.

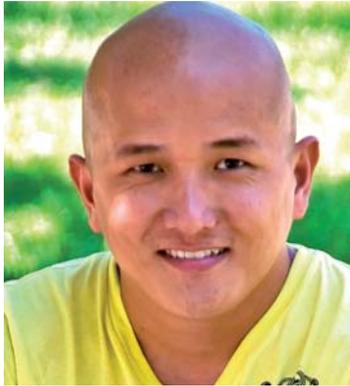
Decidí montar una tienda de venta de productos de nuestro país para abastecer al colectivo Búlgaro existente en Orihuela.

En la actualidad estudio auxiliar de enfermería y me ocupo del negocio.



Tropical. Productos Búlgaros.
Avenida Teodomiro, 40 (Andenes)
03300 Orihuela





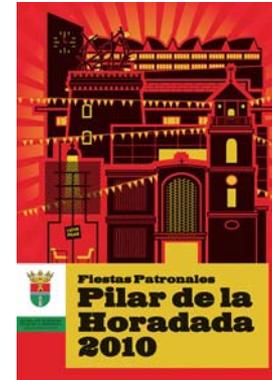
Teng Chuan Tey.

"Los desafíos y los problemas son lecciones que nos impulsan a hacer las cosas mejor. Sobre todo, lograr nuestros propósitos y conseguir que la vida sea más amable con nosotros. La buena noticia es que se puede comenzar en cualquier momento. Quizá no todo el mundo puede llegar a ser una gran persona, pero si es seguro que una gran persona puede venir de cualquier lugar."

Teng Chuan Tey, es Diseñador Gráfico. Nació en Malasia, lleva 8 años en España y en la actualidad está asentado en Orihuela. Diplomado en The One Academy of Communication Design, Malasia.

He sido responsable de las campañas de difusión y promoción para la Dirección General de Planificación, Evaluación y Control Ambiental de la Consejería de Agricultura y Agua en la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia. He realizado, entre otros, trabajos para la Concejalía de Servicios Sociales de Murcia y para la Universidad de Murcia, campañas relacionadas con los derechos de la infancia. También soy miembro directivo de la asociación de diseñadores gráficos Solidus, una ONG de diseño gráfico.

He participado como ponente en varios congresos internacionales de diseño, como TMDG en Argentina y el Festival Internacional de Diseño y Cultura Visual en Santiago de Chile en 2009.



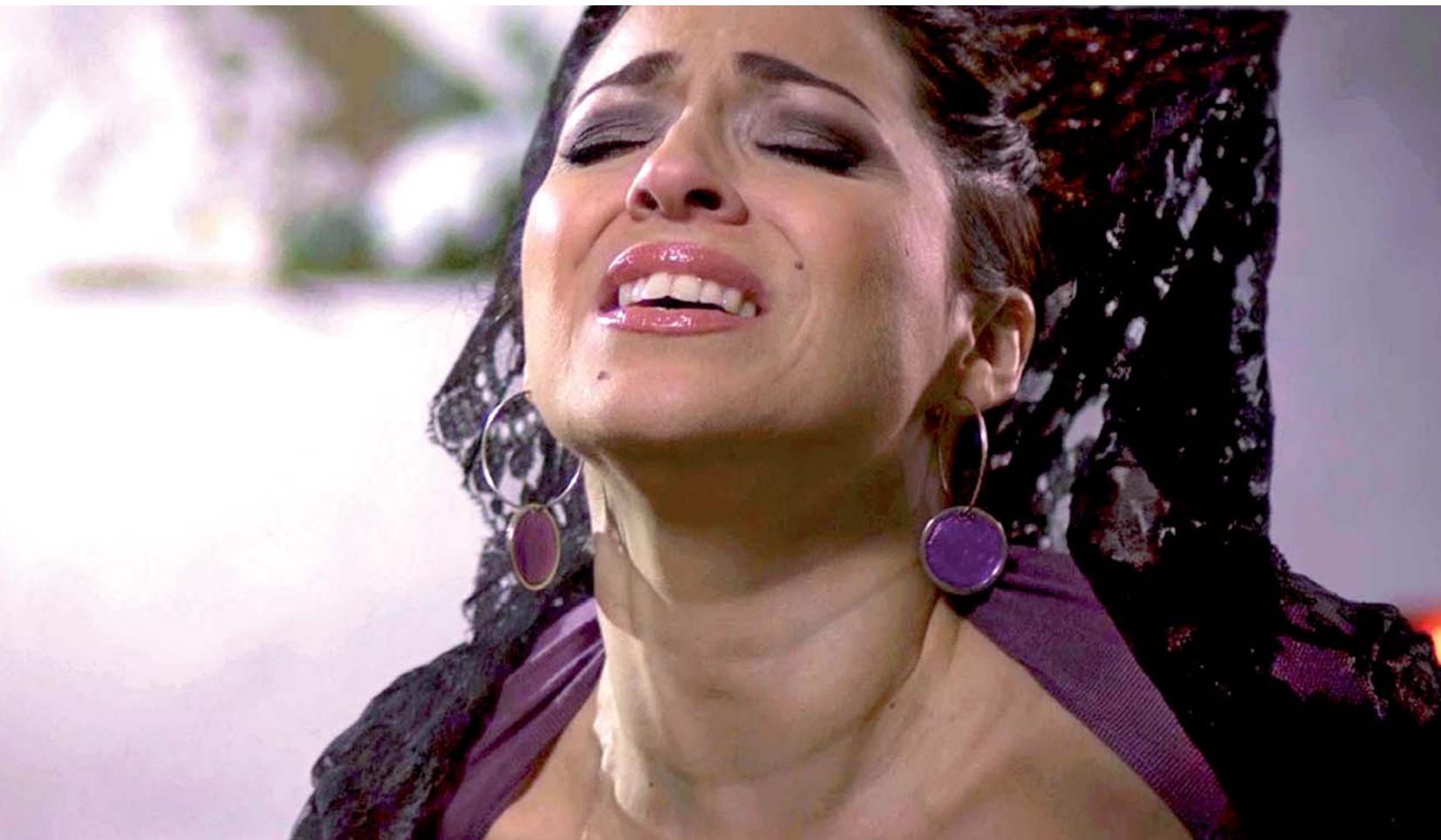
Teng Chuan Tey

www.playlab.es / mail: tey@playlab.es

Tfno.: 686 911 032. Orihuela.



8. EL CAMINO DE UNA ORIOLANA: ESMERALDA GRAO





Esmeralda Grao.

*“Soy una mestiza
mezcla de sangre y amor”.*

Presentamos a Esmeralda Grao, citando sus canciones. Son la expresión de su alma, la mejor manera de conocerla desde lo más profundo de ella misma.

“RESUCITARÉ”

Habla de la lucha imparable de la mujer que, por el hecho de ser mujer, siempre resulta mucho más dura:

“Pero eso si te juro no me rendiré.

Se juntan cielo y tierra no me rendiré.

Con los ojos cansados no me rendiré...

Y si muero en el intento.

Resucitaré.

Volveré a ponerme en pie”.

Decidí dedicarme a la música a los 8 años. El comienzo fue por un lado muy fácil (ya que la vocación era muy fuerte y clara) y por otro lado, muy dura (porque estuve sola en todo momento con mi decisión acuestas).

No se puede decir que irse a Murcia a estudiar y vivir de la música y de la interpretación y más tarde a Madrid sin un ápice de ayuda fuera un camino de rosas. El lado bueno es que tenía 20 años, toda una vida por delante y muchas ilusiones que quería realizar. Mi corazónada no se equivocaba y si algo hago bien es cantar y componer. Es mi lenguaje más cómodo e internacional. Pues mi talento nato para moverme en cualquiera de las facetas musicales en las que he estado inmersa es lo que me ha llevado a estar donde estoy.

Compongo como una necesidad. Y lo hago desde que aprendí los tres primeros acordes con la guitarra. Esa capacidad de plasmar y desarrollar los sentimientos a través de una canción es lo que me ha llevado hasta aquí. El poder desahogar mi alma y mi espíritu utilizando el lenguaje universal de la música es realmente lo que hace que pueda continuar estando "cuerda" .

Mis influencias han sido: Música Soul, funky, flamenco, clásica, estilos procedente de otras culturas... **"Soy una mestiza mezcla de sangre y amor"**, como dice uno de mis temas.

La primera persona de fama internacional y reconocido talento que se fijó en mí fue Nacho Cano. Con él he aprendido muchísimo, y saber que él estimaba mi trabajo me dio mucha seguridad en mí misma. También he tenido la oportunidad de cantar y componer para otros artistas como Marta Sánchez, Enrique Iglesias, Sergio Dalma, Alex Ubago, Melendi, Malú, Chenoa y un largo etcétera.

Siempre he tenido el apoyo de mi pueblo. Recientemente he compuesto y editado un trabajo sobre Miguel Hernández "SU PUEBLO Y EL MIO" para ello he contado con la colaboración de dos organismos de nuestra tierra: La concejalía de Cultura del Excelentísimo Ayuntamiento de Orihuela y la Fundación Miguel Hernández. Además de que cada vez que he presentado un nuevo trabajo discográfico en Orihuela se me ha cedido el Teatro Circo, al que adoro. Mis paisanos siempre me han apoyado. Fue muy emocionante cuando gané el Festival de Benidorm, mis vecinos/as se echaron literalmente a la calle. El Teatro Circo estuvo hasta la bandera en el concierto que posteriormente di allí con temas míos, sin tener ni siquiera un disco todavía en el mercado.

Dar a mi público lo mejor que puedo dar en cada momento de mi carrera, es lo único que me preocupa.







9. NOTAS DE VIAJE

NOTAS DE VIAJE.





GUIA "CAMINOS".

Publicada por el Programa: *"En Orihuela, Tu Pueblo y el Mío, soy Emprendedor/a"* del Fondo Estatal para el Empleo y la Sostenibilidad Local, promovido por el Ayuntamiento de Orihuela a través de la responsabilidad de las Concejalías de Igualdad e Inmigración.

Dirección de la publicación:
Ayuntamiento de Orihuela.
Concejalías de Igualdad e Inmigración.

Coordinación de la publicación:
- M^º Dolores Birruazo.
- Caridad Aliaga.

Equipo de documentación y redacción:
- Caridad Aliaga.
- Dolores Ros.
- Susana Henarejos.
- Andrés Cayuela.

Colaboración:
- Rubén Toscanelli.
- Juan Antonio Martínez.

Fuentes consultadas.
- Cierval.
- www.convega.com
- www.fichasceei.com
- www.1000ideasdenegocios.com
- Guía Sueños. Cepaim.
- Guía Sabores. Cepaim.

Citas poéticas:
- "Juan Salvador Gaviota". Richard Bach.
- Swāmi Rāmdas.

Diseño y maquetación: Estudio Gráfico Tete López.
Fotografía de Orihuela: Caridad Aliaga.
Imprime: Ortega Impresores S.L.
D.L. MU-236-2011

Se autoriza su reproducción parcial o total citando la fuente.

Guía Camino



Proyecto Promovido por:



Ayuntamiento de Orihuela
Concejalía de Igualdad
Concejalía de Inmigración

