

Co-funded by the Rights,
Equality & Citizenship
Programme of the
European Union



This publication has been produced with the financial support of the Equality & Citizenship Programme of the European Union. The contents of this publication are the sole responsibility of the author and can in no way be taken to reflect the views of the European Commission. Agreement Number: JUST/2014/RDIS/AG/DISC/8096

Guía de orientación y soporte para el emprendimiento social





INTRODUCCIÓN.....	4
OBJETIVO PRINCIPAL DE LA GUÍA	5
¿CUÁNDO UTILIZAR LA GUÍA?	6
APROXIMACIÓN/ACERCAMIENTO AL EMPRENDIMIENTO SOCIAL	7
CONVERTIRSE EN UN EMPRENDEDOR SOCIAL	8
Actitudes para ser un buen emprendedor.....	8
Habilidades para progresar/prosperar en el desarrollo de tu empresa	9
Estrategias para definir/aclarar tu idea	9
Gestión Emocional para el éxito.....	10
PASO A PASO.....	12
Ideas de Negocio: ¿Por dónde empiezo?	12
Análisis DAFO	14
Facilitadores y mediadores gitanos en el emprendimiento social: un soporte para convertirse en emprendedor.?	16
Cuestiones y aspectos administrativos	17
NEGOCIOS Y EMPRESAS GITANAS	19
Experiencias y ejemplos de éxito.....	19
ANEXOS.....	22



INTRODUCCIÓN

El proyecto SERCo tiene como objetivo abordar la situación de la inclusión social y económica de las comunidades gitanas en los países socios, mediante la aplicación del concepto de economía social como una solución innovadora para reducir el riesgo de pobreza y mejorar el espíritu y las iniciativas empresariales. El proyecto promueve la economía social como un instrumento eficaz de integración para el desarrollo de la comunidad, a través de:

- 1) Analizar sobre la aplicación de prácticas de economía social en las comunidades gitanas desde el punto de vista social, económico e institucional
- 2) Involucrar a responsables políticos, funcionarios públicos y formar a mediadores y facilitadores, para el desarrollo de empresas sociales; y
- 3) Prestar soporte y asistencia a las distintas iniciativas de empresas sociales gitanas, y promover la economía social en sus comunidades y al público en general.

El contenido que se expone en este documento, trata de apoyar las iniciativas empresariales y sociales, ofreciendo diferentes sugerencias tanto a mediadores y facilitadores como a emprendedores gitanos, para que se tengan en mente en el momento de impulsar el concepto de economía social dentro de sus comunidades.



OBJETIVO PRINCIPAL DE LA GUÍA

Para convertirte en un empresario y emprendedor de economía social, debes tener en cuenta algunos pasos a seguir antes de comenzar con tu proyecto. Esta guía tiene el objetivo de proporcionarte consejos y recomendaciones en los diferentes pasos de tu aventura empresarial.

Además, la guía puede darte información sobre el concepto y el significado de economía y de emprendimiento social. Las actitudes, habilidades y estrategias que debes tener en mente para poner en marcha tu idea, y, por último, pero no menos importante, los pasos administrativos que debes seguir para crear tu empresa.

Por otra parte, y con el fin de alentar a los gitanos a crear empresas sociales en sus comunidades, la guía también ofrece testimonios reales de éxito que ya han creado su propia empresa social y por lo tanto aportan experiencia. Dichos testimonios, pueden ser unos buenos referentes para quien está preocupado, intranquilo o angustiado en sus avances empresariales.

Por último, esta guía también ofrece la visión de diferentes conductas y actuaciones que puedes llevar a cabo para superar tus posibles debilidades, y para poder nutrir/sustentar/fortalecer tu inspiración cuando estás diseñando la idea del proyecto.



¿CUÁNDO UTILIZAR LA GUÍA?

Debes seguir y utilizar esta guía cuándo:

No sabes qué puede suponer crear una empresa social



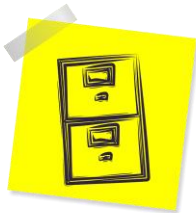
Si tienes momentos de desconfianza en tu proceso de emprendimiento social y no sabe exactamente lo que es, usa esta guía para ver si te interesa o para entender lo que supone ser emprendedor.

Estás desarrollando una empresa social y te sientes desmoralizado y quieres aclarar tus ideas



La guía te proporciona información sobre los pasos que debes seguir, los ejercicios que puedes hacer, y la conducta que puedes tener para mejorar tu idea, el soporte de otros testimonios que te pueden ofrecer otras formas de entender ideas y proyectos ...

Quieres conocer mejor los pasos y cuestiones administrativas que legalmente se necesitan para la puesta en marcha de una empresa social



Con esta guía puedes tener una idea sobre los diferentes pasos administrativos que debes seguir para legalizar tu empresa, toda la información para tener acceso a diferentes recursos sociales y económicos.

Es necesario darse cuenta de otros asuntos de la comunidad y entender que la creación de tu empresa social es posible



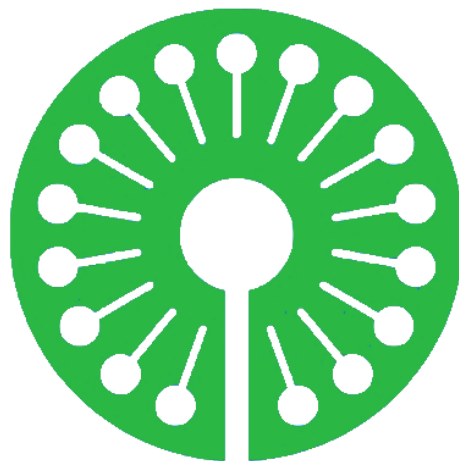
En esta guía, encontrarás otros ejemplos de empresas y otras experiencias procedentes de otros jóvenes de la comunidad, que pueden ayudarte cuando necesites desarrollar tu negocio o redefinir tu idea.

APROXIMACIÓN/ACERCAMIENTO AL EMPENDIMIENTO SOCIAL

Las empresas sociales emergen como un nuevo reto social para promover cambios a nivel local. Los empresarios sociales buscan establecer nuevas estrategias que puedan ofrecer algunas mejoras hacia la comunidad. Estas empresas sociales están organizadas, diseñadas y basadas en el concepto de reciprocidad y tratan de abordar las necesidades socioeconómicas de la comunidad.

Las empresas sociales pueden consolidarse mediante diversas formas jurídicas: cooperativas, asociaciones, empresas comunitarias y asociaciones. El modelo de toma de decisiones de estas empresas se basa en una democracia participativa y en los principios de participación y solidaridad.

De alguna manera, este tipo de empresas desarrollan proyectos que normalmente suelen aumentar el nivel de oportunidades de acceso al empleo y de inserción al mercado laboral, reducir las desigualdades sociales y promover la actividad de la ciudad, y el entorno más cercano. Además, mejoran la inclusión social a través de la creación de nuevos puestos de empleo y nuevos servicios comunitarios.



CONVERTIRSE EN UN EMPRENDEDOR SOCIAL



Actitudes para ser un buen emprendedor

Empático y generoso

Entusiasta y proactivo

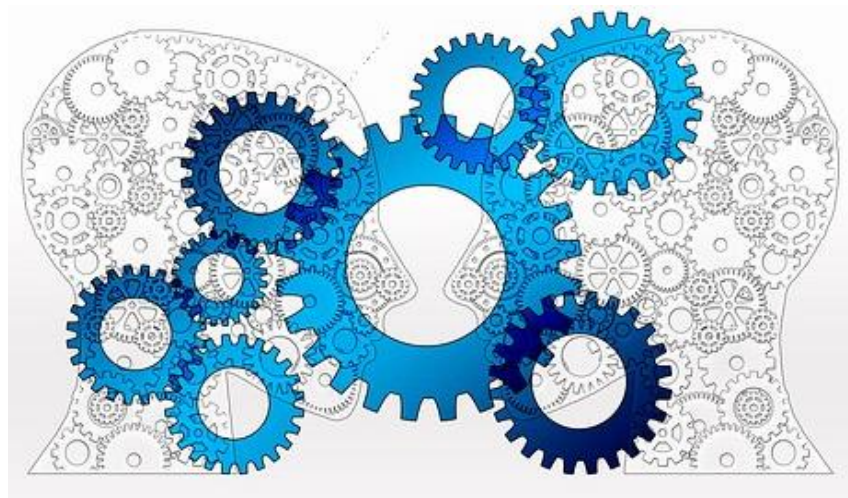
Iniciativa personal y comunitaria

Compromiso con la comunidad

Mente abierta

Aprendizaje permanente

Activo





Habilidades para progresar/prosperar en el desarrollo de tu empresa

Responsabilidad

Determinación

Liderazgo

Curioso e innovador

Creatividad

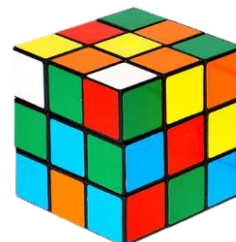
Autoconfianza

Constancia/Estabilidad

Pensamiento crítico

Estrategias para definir/aclarar tu idea

- Identificar una necesidad en tu comunidad
- Hacer realidad tu idea
- Desarrollar una idea basada en tus aficiones
- Identificar las demandas sociales
- Adaptar ideas de otros emprendedores
- Intentar inventar algo nuevo



Gestión Emocional para el éxito

Cómo superarlo/sobrellevarlo...

Miedo al fracaso

Evitar el estrés y la frustración.

Es importante entender la diferencia entre lo que quieres hacer y lo que estás haciendo. Trata de definir los objetivos que deseas conseguir, diseña un calendario y prográmalos por plazos. Entonces, te darás cuenta de si puedes conseguirlos o no.

Miedo a lo desconocido

Evitar ansiedad y barreras emocionales.

Por lo general, cuando realmente no sabemos cómo funciona algo, siempre tenemos la sensación de que fracasaremos. Pero no se sabe hasta que se intenta. La solución puede ser: establecer metas más cortas.

Miedo de no seguir adelante

Evitar tomar decisiones precipitadas.

La clave es no apresurarse ni tomar decisiones demasiado rápidas. Siempre debes tratar de meditar y reflexionar/repensar las decisiones que acabas de tomar. Al crear una empresa social, se debe tener en cuenta que el objetivo es siempre el crecimiento social y profesional, y que tiene que involucrar a tantas personas como sea posible.

Miedo al qué dirán

Evitar la desconfianza en uno mismo.

Debes tener una autocrítica constructiva para evitar y superar las opiniones destructivas, para que puedas avanzar con tu deseo de crear algo que te gusta. Cuando dejes de preocuparte por lo que dirán, estarás listo para el éxito.

Miedo al rechazo

Evitar el pánico y la ansiedad.

En situaciones críticas, es fácil dejarse llevar por los sentimientos negativos y el pánico. Un plan de negocios es el mejor refuerzo para la resistencia mental. Te permite tener información actualizada para realizar un seguimiento del proyecto. A partir de este momento, tendrás que buscar las causas de los problemas, analizar fríamente si se pueden corregir, y decidir si deseas crecer.

Miedo a perder dinero

Evitar prisas.

No existe un único modelo de negocio que garantice resultados inmediatos y seguros. Lo mejor es evaluar las oportunidades que tienes y determinar los riesgos que estás dispuesto a tomar.



PASO A PASO



Ideas de Negocio: ¿Por dónde empiezo?

El primer paso a seguir es encontrar una idea de negocio. Ten en cuenta que la idea debe ser simple y ligada a algún beneficio social como los servicios comunitarios.

En este caso, con el fin de identificar una idea de éxito, es importante identificar aquellas cuestiones que pueden afectarnos en el momento de iniciar un proyecto social. Para estar alerta, sugerimos intentar responder a las siguientes preguntas:



Cultura:

¿Hay nuevos clientes que pueden comprar lo que vendo?

¿Hay empresas haciendo lo mismo que yo?

¿Qué puedo hacer para destacar?

Actividad:

¿Generaré ingresos para poder producir lo que voy a vender?

¿Tengo el potencial para satisfacer a los clientes?

¿Cómo puedo aumentar mi número de clientes?

¿Podré vender solo?

Social:

¿Qué precio y valor daré a mi producto?

¿Qué carencias y problemas encontraré?

¿Para quién venderé?

Finanzas:

¿Cuál es mi visión?

¿Cuál es mi misión?

¿Cuáles son mis metas?

¿Qué medidas específicas tomaré y durante cuánto tiempo?

¿Cuáles son mis ambiciones?

¿Cuál es mi futuro ideal?

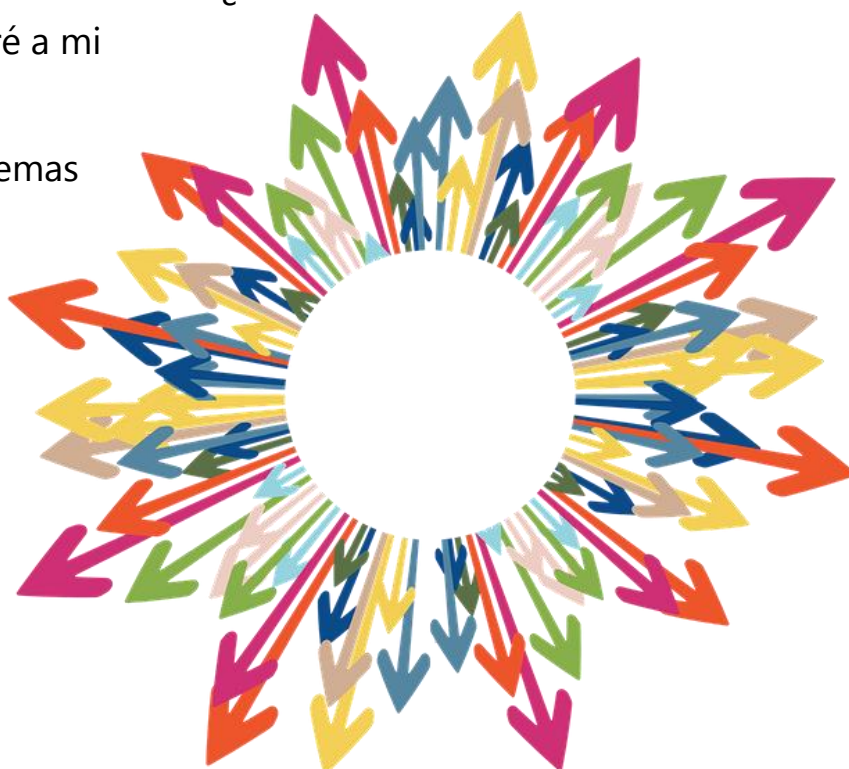
¿Qué puedo lograr?

¿Cómo puedo hacer que suceda?

¿Qué recursos y ayuda necesitaré?

¿Con cuánto dinero necesito empezar?

¿Cómo invertiré?



Análisis DAFO

Una vez que hemos establecido una idea de negocio y un plan de proyecto, el segundo paso es confeccionar el análisis DAFO. Dicho análisis puede ayudarnos a crear estrategias de negocio para aprovechar al máximo la estructura y organización de la empresa y el entorno más cercano. En particular, el análisis busca las Fortalezas y Debilidades que tenemos internamente, pero también las Oportunidades y Amenazas que el entorno externo nos puede ofrecer. La idea es impulsar las fortalezas y las oportunidades para superar las debilidades y amenazas.

A continuación, te mostramos la matriz DAFO con algunas pistas sobre cómo sintetizar la información pertinente. De esta manera, te animamos a desarrollar el DAFO para tu aventura empresarial.



Factores Internos

Factores Externos

FORTALEZAS

¿Qué ventajas tiene tu organización?
¿Qué haces mejor que nadie?
¿Qué recursos tienes que sean únicos o de menor coste frente a la competencia?
¿Qué ventaja diferencial tienes sobre los demás?

- Un producto nuevo o innovador.
- Ubicación de tu empresa
- Procesos y procedimientos de calidad
- Conocimiento, sistemas y gestión
- Relación de ventas con clientes
- Otros aspectos de tu negocio que agregan valor a tus productos o servicios

Ejemplos:

Conocimiento, antecedentes, educación, credenciales, redes, reputación, habilidades, capital, crédito, clientes existentes o canales de distribución, patentes o tecnología.

OPORTUNIDADES

¿Qué oportunidades existen en el entorno / mercado de los que puedes beneficiarte?
¿Ha habido cambios o crecimientos del mercado?

- Un mercado en desarrollo como Internet
- Alianzas estratégicas con otras empresas
- Mercados Internacionales
- Trasladarse a un nuevo segmento de mercado que ofrezca mejores beneficios
- Competidores ineficaces o productos poco competitivos

Ejemplos:

Nueva competencia poco dominante, nuevos deseos y necesidades sociales, otras regiones y países.

DEBILIDADES

¿Qué factores, que estén dentro de tu control, te impiden obtener y mantener una ventaja competitiva?
¿Cuáles son las áreas que debes mejorar para lograr tus objetivos o competir con tu competidor más fuerte?
¿Cuáles son las carencias más visibles de tu negocio?
¿Tu negocio tiene recursos limitados?

- Factores que reducen tus ventas
- Desventajas, acciones y productos poco trabajados
- Deficiencias de marketing y comunicación, tu empresa tiene poca presencia en el mercado y poca reputación.
- Equipo administrativo desorganizado
- Sistema organizativo con problemas o descontrol

Ejemplos:

Poca continuidad, escasa financiación, mala calidad de nuestro producto

AMENAZAS

¿Quiénes son sus competidores actuales o potenciales más similares al tuyo?
¿Qué factores fuera de tu control podrían poner el negocio en riesgo?
¿Hay algún aspecto de riesgo que pueda reducir los ingresos y en consecuencia los beneficios?
¿Qué situaciones pueden dificultar tu difusión?
¿Cómo te afecta cuando hay algún cambio en el comportamiento del consumidor, la economía o las regulaciones gubernamentales que podrían reducir tus ventas?

¿Se ha introducido un nuevo producto o tecnología que hace que tus productos, equipos o servicios estén obsoletos?

- Mejores competidores
- Nuevos canales de distribución
- Tributación excesiva
- Plan, cambios demográficos y económicos

Ejemplos:

Poder adquisitivo, los posibles cambios en el comportamiento de compra de los clientes.

Facilitadores y mediadores gitanos en el emprendimiento social: *un soporte para convertirse en emprendedor.*



En general, los mediadores y facilitadores gitanos, pueden ayudar a los nuevos emprendedores a identificar y descubrir nuevas necesidades y habilidades de los jóvenes, y generar posibles soluciones para que tengan más facilidad en el momento de tomar decisiones.

IDENTIFICAR las necesidades de los grupos más vulnerables y minoritarios que forman la comunidad local.

INFORMAR a los emprendedores con información útil

MOTIVAR a los jóvenes a invertir en su aprendizaje y educación para un futuro, tanto de los hombres, como sobre todo de las mujeres gitanas, y de los grupos vulnerables y minoritarios para su inclusión en programas de alfabetización y programas de educación continua.

INSTRUIR, formar y enseñar nuevas técnicas de gestión.

DEFENDER/RESPALDAR/APOYAR a jóvenes, mujeres y familias a utilizar los servicios y recursos de la administración.

DETECTAR casos de emprendimiento para darles soporte, y apoyarlos con un contacto inicial con la comunidad local y las instituciones públicas.

INVESTIGAR, y encontrar una nueva forma de hacer algo nuevo

INSPIRAR, con liderazgo un grupo con potencial.

INFLUENCIAR, mostrar credibilidad y demostrar experiencia.





Cuestiones y aspectos administrativos

Por último, para crear una empresa social, debe realizar las siguientes tareas administrativas. Te permitirá aprovechar los recursos sociales y las políticas que pueden ayudarte en las diferentes fases de desarrollo.

Esta sección presenta los distintos pasos que debes llevar a cabo para crear una empresa social en Europa. Si está buscando información específica de cada país, puedes ojear y revisar los anexos de este documento.

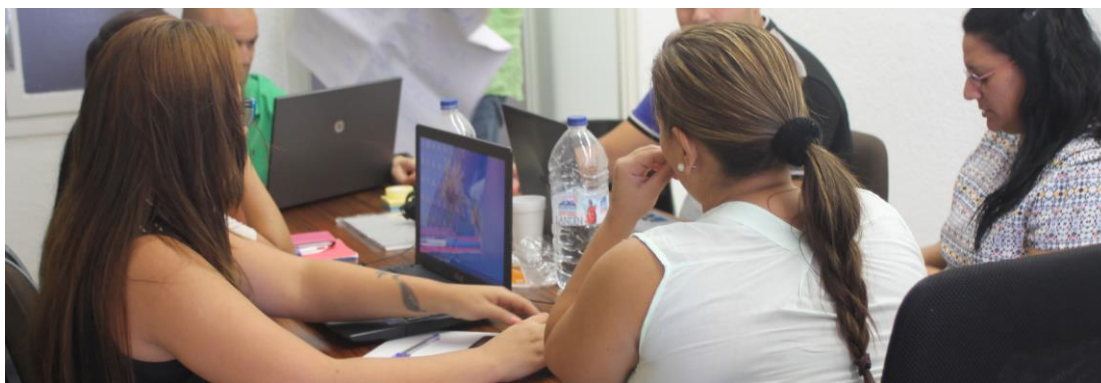
- 1. Administración Pública (Hacienda):** Debes registrarte en el ayuntamiento, para obtener el Impuesto sobre actividades económicas (IAE) y el Impuesto sobre el Valor Añadido en el consumo (IVA), para poder certificar el documento oficial conforme se inicia y se ejerce la actividad profesional (declaración censal), y para conseguir el número de identificación fiscal (NIF)



2. **Registro Mercantil:** registrar la empresa, con su nombre y razón social.
3. **Tesorería General de la Seguridad Social:** inscripción como trabajador por cuenta propia en el Régimen de Trabajadores Autónomos, inscripción de la empresa en el Sistema de Seguridad Social, y afiliación e inscripción de los trabajadores en los regímenes correspondientes de contrato.
4. **Licencia de Actividad:** Documento que indica que tu empresa está lista para empezar a trabajar. Normalmente en el ayuntamiento de tu municipio.

¡Consejos útiles!!!

- ✓ ¡Comienza con antelación y previsión! Los procedimientos administrativos pueden retrasar la apertura de tu empresa y posponer el inicio de tu actividad.
- ✓ Solicitar información actualizada en la administración pertinente, para estar informado de las últimas modificaciones de los procesos administrativos.
- ✓ Hacer fotocopias de todos los documentos que envías o entregas.

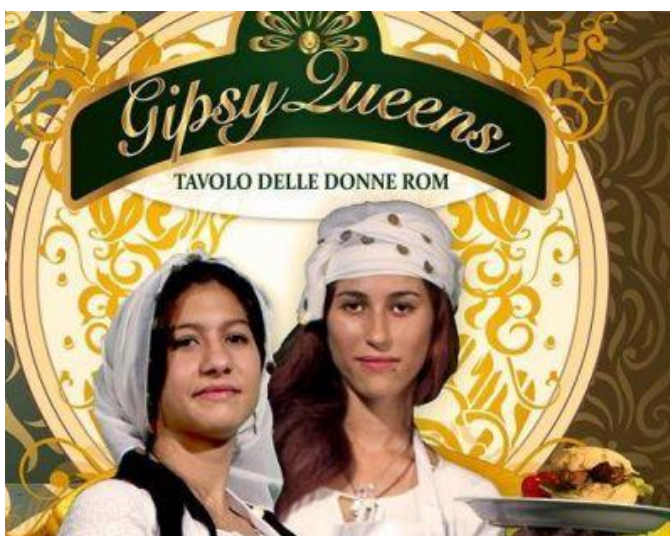


NEGOCIOS Y EMPRESAS GITANAS

Experiencias y ejemplos de éxito

Gipsy Queens:

Son un grupo de jóvenes mujeres gitanas situadas en Italia, muy apasionadas por la cocina y la gastronomía gitana, que trabajan para la promoción de los sabores tradicionales de platos y recetas originales, procedentes de la gastronomía gitana. Con su entusiasmo y dedicación, han conseguido organizar caterings a diferentes organizaciones y también participar en seminarios y conferencias para superar los prejuicios contra la comunidad gitana, y promover la inclusión laboral de la comunidad.



Principales características de su empresa social:

- ✓ Tienen un gran entusiasmo y son muy proactivas
- ✓ Altos niveles de creatividad y confianza en sí mismas
- ✓ Llevar a la práctica su idea creativa
- ✓ Vincular su actividad a sus hobbies
- ✓ Vocacionales y persuasivas
- ✓ Evitan la desconfianza en sí mismas

Green Think:

Esta iniciativa fue creada con el objetivo de proteger el medio ambiente y promover un uso respetuoso de los recursos naturales. La empresa está formada por un equipo de 4 jóvenes gitanos, con diferentes experiencias relacionadas con la tecnología de la información, la electricidad fotovoltaica y la hidráulica. Por lo general, llevan a cabo reparaciones de electrodomésticos, dispositivos y componentes, así como ofrecer servicios para mantener la instalación y el servicio eléctrico de las casas particulares.



Principales características de su empresa social:

- ✓ Aprendizaje constante y compromiso comunitario
- ✓ Curiosos e innovadores
- ✓ Identifican lo que necesita la comunidad y la sociedad
- ✓ Profesionales y especialistas en actividades concretas
- ✓ Evitan tener ansiedad y bloqueos mentales

Skytali social enterprise

Skytali social enterprise (<http://koinsep-skitali-com.webnode.gr/>) tiene como objetivo ofrecer servicios de apoyo especializado para la emisión, recepción, expedición y tramitación de documentos, mediación y tratamiento entre ciudadanos, grupos sociales vulnerables (desempleados, gitanos, extranjeros, refugiados y migrantes) y servicios públicos. También conllevan las obligaciones financieras de sus usuarios, presentan declaraciones y certificados de impuestos, asignaciones familiares, y el transcurso del pago del IVA. También proporcionan información de asesoramiento, se comprometen a la recepción de medicamentos a los hospitales públicos para los pacientes y enfermos de cáncer, al servicio y a la solución de los problemas de los gitanos con las oficinas de contratación, etc



Principales características de su empresa social:

- ✓ Identifican lo que se necesita
- ✓ Identifican las demandas sociales
- ✓ Adaptación de ideas de otros empresarios
- ✓ Compromiso con la comunidad

ANEXOS

- ✓ Pasos administrativos específicos para crear una empresa social en Italia, Bélgica, Grecia, Rumanía, Bulgaria y España.
- ✓ Activos y recursos de la economía social en Italia, Bélgica, Grecia, Rumania, Bulgaria y España.

(Ambos anexos están disponibles en la plataforma SERCo)

