

Emprendedores

Cámara de Comercio e Industria de Palencia



Emprendedor.-

Persona que enfrenta con **resolución** acciones Difíciles. En economía, negocios, finanzas, etc, tiene el sentido más específico de ser aquel individuo que **está dispuesto** a asumir riesgo económico. Desde este punto de vista el término se refiere a quien **identifica una oportunidad y organiza los recursos** necesarios para ponerla en marcha.



José María
3



Juan Ramón
4



Julen
5



Beatriz
6



Elisa
7



María
8



Betania
9



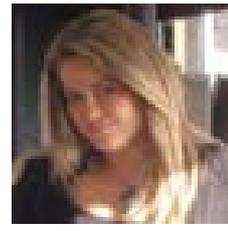
José Manuel
10



Javier
11



Jesús
12



Carolina
13

Cámara



José María estudió Ingeniero Agrónomo y trabajó durante 7 años en una empresa de ingeniería hasta que hace año y medio decidió plantearse un cambio: montar su propia empresa.

Nombre: José M^a

Apellidos: Moreno García

Edad: 31 años

Nombre de la Empresa:

**CHM INGENIERIA Y
PROYECTOS**

Dirección: Vivero de Empresas.

Avda. de Santander, 44. Palencia

Teléfono: 651 171 093

Actividad: Ingeniería

Forma jurídica: empresario
individual

Fecha de inicio de actividad:

Octubre de 2009

Lo más difícil fue despedirse de su antiguo empleo. Pero todo lo demás fueron ventajas. Quería ser su propio jefe, aunque eso implicara trabajar 24 horas, y tener esa incertidumbre de no saber que va a pasar.

Para empezar a funcionar no necesitó una gran inversión y, como ya había trabajado con la administración, el tema de los trámites fue sencillo. En el Vivero de Empresas encontró un despacho ya montado y con unos gastos fijos que le ayudaron a organizarse mejor.

Se define como una persona perfeccionista, muy profesional y constante. Su ventaja competitiva se resume en atención, servicio y profesionalidad. Cree que para sus clientes, la mayoría empresas del sector industrial y agroalimentario, es muy importante poner cara a quien te presta un servicio.

Lo que más le motiva es poder dar ese trato personalizado a cada cliente, diferenciándose de aquellas empresas muy grandes y con muchos departamentos en las que se pierde la relación ingeniero-cliente.

Él pretende ofrecer a sus clientes la posibilidad de tener una atención global, que puede ir desde el asesoramiento inicial, pasando por la ejecución del proyecto, hasta después de la puesta en marcha si es que surge algún problema.

Esta empresa ofrece servicios en todos los sectores, medio ambiente, industrias alimentarias, estructuras, topografía, arquitectura, obra civil, gestión y tramitación de subvenciones, etc.

Para abarcar todos estos sectores, mantiene contacto con una red de profesionales con los que colabora mutuamente, sin reducir el trato personalizado con el cliente.

En cuanto a la publicidad de su negocio la mejor forma de darse a conocer es el boca a boca. Un trabajo bien hecho abre las puertas a nuevos proyectos.



Nombre: Juan Ramón

Apellidos: Pérez

Edad: 41 años

Nombre de la Empresa:

DINAMICA PRODUCCIONES

Dirección:

C/ Brañosera, 3 – 1º H. Palencia

Teléfono: 979 105 221

Actividad: Organización y montaje

de eventos y espectáculos

Forma jurídica: Sociedad Limitada

Nº de trabajadores: 10

Fecha de inicio de actividad:

5 de mayo de 2006

Web:

www.dinamicaproducciones.com

Ramón nació en Madrid, ha trabajado en Bilbao, y acabó montando su empresa en Palencia, provincia de dónde procede su compañera y socia Ana María.

Con 15 años de experiencia en empresas de espectáculos, Ramón es un gran profesional, "con muchas tablas", que además se caracteriza por tener mucha iniciativa y ser arriesgado.

Tiene muy claro que trabajar para uno mismo es mucho mejor que estar recibiendo órdenes, además es muy gratificante ir haciendo clientes poco a poco, y probablemente lo mejor es que esta actividad te permite hacer cosas muy variadas.

Este negocio requiere muchísima responsabilidad, hay que ser muy puntual, y para que todo salga perfecto hay que estar encima de la gente. Pero, sin duda, lo más complicado es la labor comercial que tienen que hacer continuamente, es una labor de investigación constante. Su proyecto requiere una gran inversión, y no sólo al inicio, sino de forma continuada.

Al principio contaron con la ayuda de la ADE. Cada año procuran destinar una partida de dinero para reinvertirla en la compra de nuevos materiales. Este año tienen prevista la compra de una carpa para poder celebrar bodas y otros eventos, incluso cuando hace mal tiempo.

Sus clientes son instituciones, ayuntamientos, empresas, asociaciones, colegios, incluso particulares.

Aunque han hecho mucha publicidad (página Web, prensa, folletos) al final lo que mejor funciona es el boca a boca.

Este sector tiene mucha competencia, y con la crisis lo primero que se recorta es el dinero destinado a fiestas y eventos, por eso es tan importante buscar otros mercados e inversiones alternativas.

Tener muchas ramas (congresos, carpas para celebraciones, stands para empresas, escenarios, servicios de azafatas, montajes, juegos y entretenimientos para niños, etc.) ayuda a que no les falte el trabajo en todo el año. Y contar con material propio, para no tener que subcontratar servicios a intermediarios, posibilita mejorar los precios.

De su paso por el Vivero de Empresas tiene un buen recuerdo, le ayudó a hacer algún contacto. Pero la empresa sigue creciendo y ahora cuentan con su oficina de la C/ Brañosera y una nave en Torquemada. Su meta es llegar a hacer una gran empresa.



Julen, como le gusta que le llamen, casi siempre ha tenido empresa propia. Lo novedoso fue el sector de actividad, que nada tiene que ver con su formación

Nombre: Julián
Apellidos: Anaya López

Edad: 38 años

Nombre de la Empresa:

DOMOVITAL

Dirección: Vivero de Empresas.

Avda. Santander, 44. Palencia

Teléfono: 600 504 088

Actividad: Domótica

Forma jurídica:
empresario individual

Fecha de inicio de actividad:

1 de octubre de 2010

Este publicista de 38 años, estudió Ciencias de la Información, ha trabajado en publicidad y ventas, y siempre tuvo gran afición por la informática y las nuevas tecnologías. Se ve a sí mismo como una persona inquieta, autodidacta y con muchas ganas de aprender. Así es como ha puesto en marcha su negocio: busca información sobre diferentes productos, los prueba y después los ofrece a sus clientes.

Cuando decidió montar este negocio tenía muy claro que no quería contar con financiación bancaria, ni hacer inversiones muy grandes. Por eso se instaló en el Vivero de Empresas de la Cámara.

De momento él se encarga de todo: trabajo comercial, búsqueda de nuevos productos, instalaciones, etc. Cuando lo necesita subcontrata los servicios de los profesionales que necesita. Su idea es ir creciendo poco a poco y poder contratar personal para estar un poco más libre.

Desde que comenzó no le ha faltado trabajo. No le ha hecho falta hacer mucha labor comercial porque sus amigos y los clientes que va teniendo se encargan de ello.

Tampoco tiene mucha competencia en Palencia. Normalmente no trabaja en obra, sino sobre instalaciones ya hechas.

Sus servicios pueden utilizarse en cualquier casa y/o empresa ya montada, no hace obras.

Empezó con domótica y hogar digital, eficiencia energética, cámaras y alarmas. Pero su idea es ir ampliando servicios.

Sus clientes son tanto particulares, que quieren hacer de su casa un hogar digital y energéticamente eficiente, como empresas que se preocupan por sus sistemas de seguridad (cámaras y alarmas) a los que intenta dar un valor añadido a través de la domótica.

El 50 % de sus proveedores son nacionales y el otro 50% procede de otros países, como Alemania. Su idea es encontrar productos de buena calidad y a buen precio, para poder llegar a todo el mundo y romper el mito de que la domótica es para casas de lujo. Actualmente trabaja con más de 200 productos diferentes.

El balance que hace, hasta ahora, es positivo. El negocio va bien. La gente se interesa, aunque tiene que explicarlo mucho porque no siempre se entiende bien.

Tiene pensado montar, con el tiempo una oficina "show room" para que la gente pueda ver todo lo que se puede hacer en una casa.



Beatriz, al igual que sus otros dos socios Jaime y Asier, es Ingeniero de Montes. Su especialidad y gran pasión es la micología, y esta empresa, de momento, le permite vivir de ello.

Nombre: Beatriz

Apellidos: De la Parra

Edad: 35 años

Nombre de la Empresa:

ECM INGENIERIA AMBIENTAL

Dirección: C/ Dehesa Brava, 3.

Husillos (Palencia)

Teléfono: 656 682 807

Actividad: Consultoría medio
ambiental

Forma jurídica: Sociedad Limitada

Nº de trabajadores: 5

Fecha de inicio de actividad:

1 de octubre de 2009

Todos ellos eran profesores asociados, y habían trabajado en un proyecto antes de montar la empresa para ver que tal les iba. Ella empezó a trabajar de forma autónoma un año antes y en cuanto surgió un proyecto decidieron empezar juntos. Delegaron en ella la responsabilidad de gestionar y administrar la empresa, y aunque apenas le deja tiempo libre, está muy contenta con los resultados.

Son una empresa tecnológica muy vinculada a la Universidad de Valladolid. Se caracteriza por su especialización en proyectos de investigación y calidad, aunque se gane menos. Es la única empresa forestal de base tecnológica en España. Este tipo de empresas necesitan una inversión importante para la compra de aparatos especializados, ellos han ido invirtiendo poco a poco y esperan la llegada de una ayuda de la ADE.

Darse a conocer les ha resultado sencillo gracias a la colaboración del Parque Científico, que es socio minoritario, y que le ha facilitado participar en diversos eventos para emprendedores. Ella se define como una persona trabajadora y con iniciativa. Derrocha entusiasmo en cada proyecto, y no es para menos, trabajan en un proyecto para catalogar el potencial micológico de Castilla y León, de los hongos comestibles comercializables; otro de mejora del hábitat de la nutria en la ribera palentina; uno más, en Bilbao, de recogida de planta de la

marisma para replantarla y recuperar la zona; trabajo de campo haciendo un inventario de parcelas experimentales de pinares.

Todo su trabajo se ha visto recompensado con el primer Premio del Ministerio a la Excelencia a la Innovación de la Mujer Rural. Siente una gran satisfacción personal, no sólo por el premio, sino por ver que todos sus esfuerzos por sacar adelante una idea han funcionado. Lo mejor de todo es la libertad, haces las cosas para ti, no te agobia un jefe, y puedes trabajar en equipo.

Lo peor fue el agobio del principio, no poder cobrar, la inseguridad y la falta de tiempo. Pero ya no daría marcha atrás. Está muy contenta, cree que lo están haciendo bien, aprenden de sus errores y los resultados son buenos. Tienen clientes en Castilla y León, Extremadura, Galicia y País Vasco.

De su paso por el Vivero destaca la comodidad y el buen trato recibido. Pero el despacho se les quedó pequeño. Actualmente cuenta con un equipo de 5 trabajadores muy jóvenes y sin experiencia, y un becario, a los que les ha ido enseñando poco a poco. Ahora espera que empiecen a sacar trabajo sin necesidad de una supervisión continua. Su objetivo es afianzarse como empresa; pero no crecer mucho más. Quiere seguir siendo una Microempresa que trabaje bien.



31/01/201

Elisa conocía bien el sector de ayuda a domicilio, pues se formó como Auxiliar de Enfermería y había trabajado en residencias de ancianos y otras empresas de ayuda a domicilio, antes de montar su empresa. Se puede decir que este trabajo fue vocacional, le gustaba el trato personal con las personas dependientes.

Nombre: Elisa

Apellidos: Castrillejo Martínez

Edad: 24 años

Nombre de la Empresa:

ELYMAR

Dirección: Vivero de Empresas

Avda de Santander, 44.

Teléfono: 616 726 953

Actividad: Ayuda a Domicilio

Forma jurídica: empresa individual

Nº de trabajadores: 1

Fecha de inicio de actividad:

mayo de 2007

Detectó que en Palencia había una carencia en esta actividad, “hay muchas personas que necesitan ayuda pero no quieren irse a una residencia”, y así surgió Elymar.

Con sólo 24 años, lleva ya cuatro trabajando para sí misma, tiene una persona contratada, y esporádicamente cuenta con algunas personas, dependiendo de las necesidades.

Sus clientes son mayoritariamente personas mayores y/o enfermas, aunque quienes contratan generalmente sus servicios son los familiares. Esta situación hace que al principio resulte un poco difícil, porque los ancianos suelen ser un poco reticentes a que alguien les ayude, ya que, con frecuencia, creen que ellos pueden hacerlo todo solos; pero con el tiempo acaban siendo muy agradecidos.

Lo más gratificante es saber que hay personas que cuentan contigo para que les ayudes, que confían en ti. Lo más complicado son los horarios, porque hay que estar a disposición de los clientes a cualquier hora, y aunque cuenta con ayuda en casos puntuales, es ella quien saca la mayor parte del trabajo adelante.

Al inicio, lo más complicado fue el papeleo, para ella todo era nuevo. Contó con el asesoramiento de un técnico de la Cámara y después de la Ventanilla Única Empresarial, para los trámites. Aunque a veces piensa que no está bien aprovechado, ya que pasa mucho tiempo en la calle, dispone de un despacho en el Vivero de empresas. Instalarse allí supuso para Elisa, además de publicidad, tranquilidad y sobre todo comodidad. Cree que lo más importante para que la empresa funcione es hacer que las personas se sientan a gusto, darles confianza. Para ello va personalmente a conocer a todos sus clientes y asume la responsabilidad de cualquier cosa que pudiera pasar. Le ayuda contar con gente cualificada.

Se considera una persona responsable, muy implicada con lo que hace, paciente, que sabe llevar a las personas, “hay que amoldarse a cada una de ellas”.

Para darse a conocer ha hecho folletos que ha repartido en los CEAS, hospitales, residencias, ha puesto anuncios y, como a la mayoría de nuestros emprendedores, el boca a boca le parece la mejor técnica de difusión.



María es una psicóloga que reconoce que nunca tuvo inquietudes empresariales hasta la llegada de su hijo. Nadie de su entorno era empresario y tenía trabajo. Un trabajo que la gustaba, pero que la obligaba a viajar continuamente. Cuando llegó Miguel cambiaron sus prioridades y decidió amoldar su vida profesional a su vida familiar.

Nombre: María

Apellidos: González

Edad: 39 años

Nombre de la Empresa:

IN&OUT

Dirección: Av. Simón Nieto, 22

Palencia

Teléfono: 625 852 000

Actividad: Consultoría de RR.HH.

Forma jurídica: empresa individual

Fecha de inicio de actividad:

Septiembre de 2005

Su meta era poder decidir dónde y cuándo trabajar. Para eso tenía que ser la jefa. Un trabajo realizado para la Universidad de Coruña, como formadora y directora de un curso, fue su base de lanzamiento. A pesar del desconocimiento legal y fiscal sobre los negocios se “tiró en plancha”. Aunque comenzó sin ninguna ayuda, acabó dejando esos temas en manos de un gestor, “por comodidad y por economía”.

Lo mejor de esta decisión ha sido que le permite gestionar su tiempo, decidir qué trabajos hacer, volcar todo lo que sabe en cada proyecto y que nadie le cuestione sus ideas. Además le permite poder estudiar continuamente para mantenerse al día y aplicarlo después con sus clientes.

Lo único malo es la inseguridad económica: ahora no puede contar con un fijo todos los meses. Sin embargo, tiene más calidad de vida, y el secreto está en tener una cabeza muy austera, que el negocio en sí mismo sea un disfrute, y que la meta no sea sólo ganar dinero.

Empezó como una consultora de Recursos Humanos pero, poco a poco, se convirtió en Psicóloga de Empresa, así es como ella se ve.

Cree que la ventaja sobre la competencia es que facilita un apoyo terapéutico ligado a las competencias directivas, pero que acaban aprovechando también en el terreno personal. Resuelve consultas a medida y la empresa siempre ve la misma cara.

Sus clientes son empresas de todos los tamaños y sectores. Trabaja mucho con empresas universitarias de base tecnológica y Campus Universitarios; pero también con industrias de todo tipo.

Se define como una persona comprometida con los proyectos, con mucha disponibilidad y capacidad de trabajo, con inquietud por seguir aprendiendo. A veces se plantea que debería pagar ella a sus clientes porque de ellos aprende muchísimo.

El secreto para funcionar con sus clientes está en la confianza, es difícil ganarla pero cuando se consigue el éxito está asegurado.

Recuerda su paso por el Vivero e Empresas con cariño. Comenta que le permitió “conocer gente en tu misma situación, relacionarte con ellos y generar compromisos”.



Betania estudió protésico dental, y después de 12 años trabajando en laboratorios de León, Valladolid y Palencia decidió montar su propia empresa. Ahora trabaja en Palencia.

Nombre: Betania

Apellidos: Espeso Rebollo

Edad: 33 años

Nombre de la Empresa:

ROBEDENT

Dirección: C/ Hnos. López Francos,

3 – 5º B. Palencia

Teléfono: 979 111 913

Actividad: Prótesis dental

Forma jurídica: empresa individual

Fecha de inicio de actividad:

1 de abril de 2010

Su motivación para montar su propio negocio fue que “quería hacer más de lo que hacía” y empezó a plantearse seriamente ponerse por su cuenta. Después de pensarlo mucho y hacer números se armó de valor para comunicar a su jefe que se iba para montar su propia empresa.

Ahora es ella quien tiene que tomar cada decisión, con la responsabilidad que ello conlleva, pero le compensa cuando ve el trabajo perfectamente terminado, y lo entrega a los dentistas que son sus clientes. Le gusta contrastar con ellos si todo está correcto y si el cliente queda satisfecho.

Una gran ventaja de ser su propio jefe es la libertad de horarios, aunque al final tenga que trabajar más horas que antes. Lo más difícil es cuando algo sale mal, le gusta el trabajo bien hecho y se considera muy perfeccionista, y debido a su carácter tímido le cuesta la labor comercial, pero hablando con ella se ve la pasión que pone en su negocio, y eso te convence de su buen hacer.

Hasta el momento, no le ha faltado trabajo. Le ha ayudado mucho la buena relación que mantiene con los que fueron sus primeros jefes, y que ahora son compañeros de profesión.

Ellos siempre confiaron en su capacidad de trabajo y profesionalidad, por eso la ofrecieron su ayuda, desde el primer momento, para cualquier trabajo que no pudiera hacer sola, ya que la inversión en esta actividad es muy elevada y ella comenzó con lo más esencial.

Está muy contenta con los clientes que tiene porque todos los que empezaron a trabajar con ella se mantienen. Pero actualmente está preparando una página Web para poder llegar a más profesionales.

Aunque al principio sólo se planteaba ganar para vivir, ahora empieza a pensar como una empresaria que quiere seguir invirtiendo en su negocio para crecer y poder contratar a alguien que le ayude.

En sus inicios, tanto la Agencia de Desarrollo Local como la Ventanilla Única Empresarial fueron claves, en el asesoramiento y para gestionar los trámites.



A José Manuel es la crisis quien le lleva a montar su empresa. Levaba 2 años en paro y las expectativas eran malas. Hacía años que le estaba dando vueltas a varios proyectos relacionados con la agricultura ecológica, “recuperar la forma tradicional de producción alimentaria”, y al final se decidió por esta tienda.

Nombre: José Manuel

Apellidos: Herrezuelo Pérez

Edad: 41 años

Nombre de la Empresa:

SELOKECOMO

Dirección: C/ Antonio Maura, 8.

Palencia

Teléfono: 979 106 729

Actividad: Alimentación ecológica

Forma jurídica: Empresa individual

Fecha de inicio de actividad:

16 de julio de 2010

www.selokecomo.es

Aunque procede de otro sector de actividad, lo suyo son los montajes industriales, esta actividad no era del todo nueva para él. Vivió en Bélgica donde el comercio de productos ecológicos funciona bien desde hace años. Después se trasladó a Madrid donde vio como empezaba también a funcionar este mercado.

Hace menos de un año, en plena crisis, decidió que había llegado el momento de empezar. Aunque probablemente el impacto habría sido mayor y más rápido en otro momento, los números, poco a poco, van contando a favor.

La elección del local fue fácil: había visto uno en la calle Antonio Maura y sabía que era perfecto tanto por su ubicación como por su tamaño, ideal para que lo lleve una sola persona. En su tienda podemos encontrar alimentación en general, desde productos frescos (frutas, verduras, lácteos) hasta bebidas, conservas, etc., lo que permite a sus clientes hacer toda la compra en su tienda.

Tiene clientes muy variados, muchos de ellos son de fuera de Palencia e incluso de fuera de España.

Para darse a conocer ha hecho publicidad en diferentes medios de comunicación, pero es de la opinión de que “un cliente satisfecho es la mejor publicidad”, por eso cuida mucho el trato directo.

Al ser hijo de empresarios, tiene mentalidad empresarial desde siempre; pero empezar con su negocio le cambió la forma de ver las cosas. Tiene más libertad de elección, “eres tú quien decide”. La mayor dificultad para alguien que quiere ponerse por su cuenta es la financiación, aunque él no tuvo muchos problemas. La inversión inicial no fue demasiado grande, con 30.000€ montó todo, arregló el local y compró la mercancía. Ahora ha realizado una segunda inversión de 12.000€ para ampliar.

Para él la puesta en marcha no fue un problema. Recuerda que la Ventanilla Única Empresarial fue increíblemente eficiente, en dos mañanas solucionó todo.

A veces piensa que empezó la casa por el tejado, porque la mayoría de las personas que trabajan con este tipo de artículos proceden de la agricultura y luego venden sus productos. El abrió primero la tienda pero tiene en proyecto crear una huerta ecológica en Palencia.

Paciencia, constancia, capacidad para relacionarse y buen trato son las cualidades más destacables de este emprendedor, que nos hace un balance hasta ahora positivo de su proyecto. “Aunque los números no siempre lo respalden, la evolución ha sido positiva gracias a la inestimable implicación y colaboración de sus clientes habituales”.



Javier a sus 33 años ha tenido ya varias empresas dedicadas a diferentes actividades. Sus últimos proyectos estaban muy ligados a la construcción, una empresa inmobiliaria y otra de servicios de limpieza cuyos principales clientes eran constructores, y con la crisis pensó en cambiar de sector de actividad.

Nombre: Francisco Javier

Apellidos: Fernández Labrador

Edad: 33 años

Nombre de la Empresa:

SOLSTICE XXI

Dirección: Vivero de Empresas.

Avda. de Santander, 44. Palencia

Teléfono: 979 752 622

Actividad: Formación bonificada a la empresa y formación particular

Forma jurídica: Sociedad Limitada

Nº de trabajadores: 2

Fecha de inicio de actividad:

1 de octubre de 2010

www.solsticexxi.es

Pero este emprendedor lo lleva en la sangre. Tiene claro que “trabajar para otro te limita a la hora de hacer cosas”, y eso no va con él.

Su marcado espíritu innovador, su falta de miedo y su deseo de libertad le llevaron a su actual empresa.

La idea surgió cuando una empresa le ofreció impartir un curso para camareras de pisos y limpieza industrial, algo que conocía bien por su anterior empresa. La experiencia fue de su agrado y empezó a informarse de cómo funcionaba la formación bonificada para las empresas.

Su punto fuerte es la profesionalidad con que realiza cada trabajo. Cuando puso en marcha este negocio sabía muy bien qué tenía que hacer, y tenía claro que quería una empresa que se autofinanciase. No quería grandes inversiones, ni préstamos. Con poco más de 360 € puso en marcha su negocio. Empezó sin un sitio físico hasta que ganó lo suficiente para poderlo pagar.

Poder instalarse en el Vivero de Empresas le dio mucha tranquilidad porque se encontró con todo hecho, con la posibilidad de contar con una serie de servicios sin hacer ninguna inversión.

Para él lo más difícil fue darse a conocer. Empezó a través de conocidos y con publicidad en Internet, a través de la página Web. Pero cree que a través de las redes sociales está llegando a más gente.

Empezó dando formación para empresas, pero pronto fue ampliando sus miras. Ahora colabora con Diputación dando formación para desempleados.

Su gran meta es llegar a ser una Entidad sin ánimo de lucro. Actualmente tiene contratadas a una persona de administrativo para la oficina y otra para realizar tareas de asesoramiento de formación para las empresas.



Jesús empezó a hacer trabajos diseñando páginas para amigos, a modo de hobby. Poco a poco vio que podía dedicarse profesionalmente a ello y primero desde casa, después desde el Vivero de Empresas y actualmente desde su propio local ha conseguido trabajar en lo que le gusta.

Nombre: Jesús

Apellidos: Amor Gimeno

Edad: 29 años

Nombre de la Empresa:

SONET

Dirección: Av. Modesto Lafuente,2

Teléfono: 979 71 44 31

Actividad: Diseño de páginas Web

Forma jurídica: empresa individual

Nº de trabajadores: 1

Fecha de inicio de actividad:

5 de abril de 2006

www.sonet.es

Este Técnico en Informática de Telecomunicaciones, reconoce que tiene que dedicarle mucho más tiempo que si trabajara para alguien; pero poder dedicarse a lo que le gusta, tener absoluta libertad, no depender de un jefe, aunque luego dependas de más, poder conocer a mucha gente (clientes, empresarios, compañeros) hace que merezca la pena.

Para empezar, buscó ayuda en la Cámara donde hizo un curso para elaborar el Plan de Empresa y otro sobre Consolidación de Empresas con la Fundación Incyde. Los trámites los realizó desde la Ventanilla Única Empresarial.

Su paso por estos cursos y por el Vivero de Empresas tuvo gran repercusión para su negocio. Le permitió conocer a otros empresarios con los que estableció una relación, en algunos casos incluso de amistad, consiguiendo algunos clientes y sobre todo un medio publicitario, ya que el boca a boca ha sido el mejor marketing para su negocio. Aunque también se anuncia a través de Internet y las Páginas Amarillas.

El 99% de sus clientes son empresas. También le subcontratan sus servicios otras empresas de informática más grandes y de diseño.

Jesús se define como una persona paciente, perseverante y tranquila. Siempre trata de tener una gran cercanía con sus clientes, a los que trata de asesorar en cualquier duda que se les presente, no sólo para crear su página Web, sino también en materia de campañas y programas publicitarios y posicionamiento en buscadores de Internet.

Aunque inicialmente su negocio consiste en el diseño de páginas Web, en realidad su actividad es más amplia. Lleva mantenimiento informático en general, y lo complementa con la venta de equipos. Para hacer frente a la crisis ha pensado en una solución económica para las empresas, ofreciéndoles unas páginas básicas estandarizadas y de fácil manejo.

Pero también trabaja en soluciones a medida mucho más innovadoras. Actualmente está desarrollando una aplicación que se maneja desde el móvil para una empresa de contenedores.

Con ella puede controlar todo el negocio. Desde la salida de los camiones de recogida, las rutas que llevan, el tipo y el estado de los contenedores, etc. Este proyecto combina telefonía, página Web e intranet para gestionar el negocio.



Carolina es Oficial de Peluquería y Estética. Llevaba 3 años y medio trabajando en una peluquería cuando sufrió un accidente. Al quedarse sin trabajo su madre casi la empujó a montar su propio negocio.

Nombre: Carolina

Apellidos: Gómez Revuelta

Edad: 26 años

Nombre de la Empresa:

URBAN STYLE

Dirección: C/ Francisco Pizarro, 17

– bajo 2. Palencia

Teléfono: 979 106 396

Actividad: Salón de belleza

Forma jurídica: empresa individual

Fecha de inicio de actividad:

octubre de 2010

www.urban-style.tk

Cuando empezó a buscar trabajo sólo encontraba ofertas como aprendiz y no quería volver a empezar de cero. Como siempre ha contado con la ayuda y el apoyo de toda la familia, finalmente decidió abrir su empresa.

Piensa que la suerte ha estado de su lado, porque aunque no consiguió el primer local que tenía mirado, finalmente encontró otro mucho mejor. Está situado en una placita al lado de un parque y un colegio. Al ser una zona de mucho paso está a la vista de todo el mundo. También con las ayudas tuvo suerte. Cobró el pago único de la prestación por desempleo, le dieron la ayuda de autoempleo de la Junta de Castilla y León, y la del Ayuntamiento, y consiguió un préstamo a un interés muy bajo de Iberaval. Ahora espera que le llegue la ayuda de la ADE.

La inversión inicial no fue excesivamente grande, donde más invirtió fue en productos, pero eso se va recuperando poco a poco. También tuvo ayuda de la Ventanilla Única Empresarial para la realización de los trámites. Un amigo la ayudó con la página Web. En ella podemos encontrar información sobre los servicios que presta, las tarifas, las promociones y hasta se puede pedir cita. Además, hizo publicidad en las fiestas del barrio y de Palencia, buzoneó en el barrio, puso un anuncio en el periódico Carrión y apareció en un especial de belleza.

Aunque ella piensa que la mejor publicidad es la que le hacen sus amigos, conocidos y las clientas.

Por su peluquería pasan personas de todas las edades: niños, al estar cerca de un colegio, jóvenes, mujeres más mayores y hombres, sobre todo trabajadores, a los que atiende a última hora.

Aunque hay otras peluquerías muy cerca, hay trabajo para todos. Ella poco a poco va haciendo sus propios clientes. El secreto está en dar mucha confianza, y parece que le funciona porque dice que más que clientas empieza a tener amigas.

Se define como cercana, comprensiva y obediente, siempre hace lo que le piden los clientes, pero sobre todo moderna, le gusta innovar siempre que puede. Su peluquería tiene también ese aire moderno que podemos ver en el diseño de muebles. Los sillones son ergonómicos y tienen un sistema que te permite disfrutar de un masaje en la espalda mientras te lavan la cabeza.

Aunque no quiere adelantarse, hasta los 3 años cree que no sabrá si su negocio es realmente rentable, hasta ahora le va bien. Le llega para pagar y va haciendo cada vez más clientas fijas. Para ayudarse ofrece cursos de auto maquillaje y cuidados faciales y corporales.



Agrupación de Centros de Apoyo a Emprendedores “Consolida Micropyme”