

LA JEFA

GUÍA DE EMPRENDIMIENTO
PARA MUJERES



GENERALITAT
VALENCIANA

Vicepresidencia y Conselleria
de Igualdad y Polítiques Inclusives



praxis vegabaja
Intervención social

#PorLasMujeres

Sobre esta guía.

La elaboración de esta guía sobre emprendimiento y mujer busca reducir la brecha socioeconómica a través de nuevas líneas de emprendimiento y mejorar el empoderamiento de las mujeres.

Ponemos nuestra mirada en el mercado laboral para observar cómo la elección de estudios unida a otros factores sociales, políticos y económicos, influye en las posibilidades de independencia de la mujer. Empezando por la tasa de paro, se constata la gran diferencia entre la tasa de hombres y mujeres en desempleo. Una vez en el mercado laboral, la presencia de mujeres en determinados sectores económicos es un reflejo de lo observado en la etapa de formación, de modo que la segregación es más que evidente. Por último, nos fijamos en la diferencia salarial para seguir constatando una desigualdad que es la responsable directa de las condiciones desfavorables con las que las mujeres cargan en el mundo laboral y que perpetúan las desigualdades.

NO ES UNA GUÍA EXCLUSIVA PARA MUJERES, pero sí contiene información sobre ayudas, recursos y subvenciones especialmente dirigidas a ellas.

ESTA ES UNA GUÍA INFORMATIVA para que conozcas el proceso de formación de una empresa. Te recomendamos que te pongas en manos de una asesoría ya que ciertos trámites son muy complicados y necesitarás apoyo profesional y que visites la página de la Cámara de Comercio de Alicante para resolver pequeñas dudas.

Índice

01

Previabilidad de la idea empresarial.
Página 1

02

Elaboración de el Plan de empresa.
Página 3

03

Fuentes de financiación.
Página 12

04

Constitución de la empresa.
Página 15

05

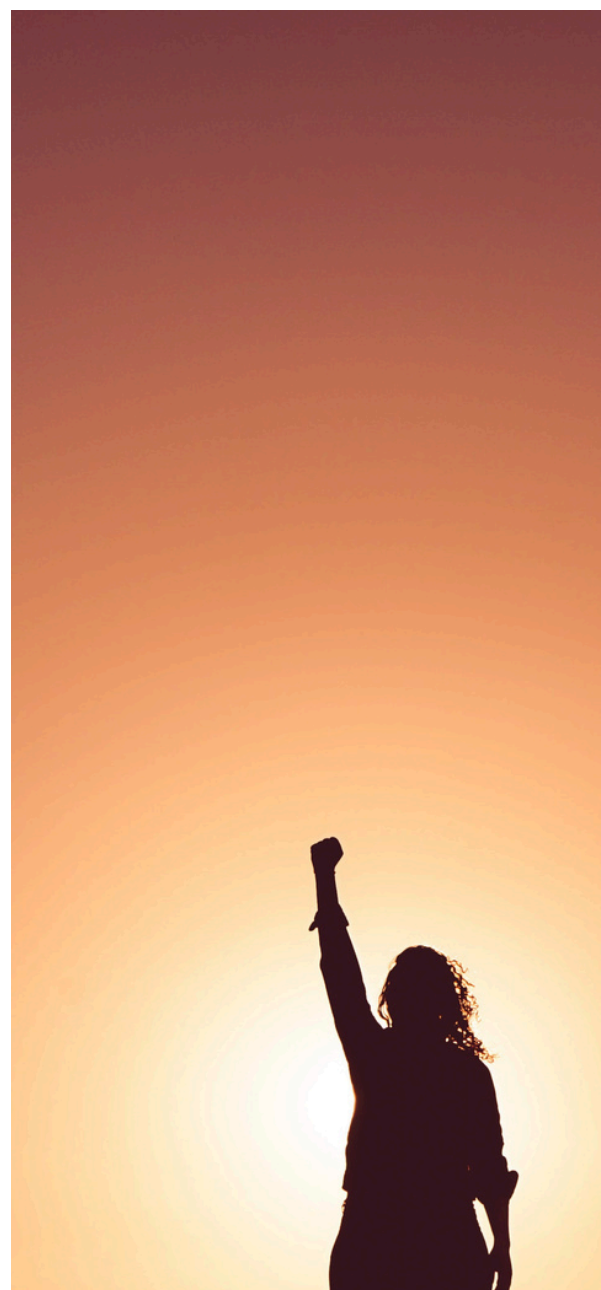
Trámites.
Página 17

06

Apoyo y seguimiento.
Página 20

07

Mujeres emprendedoras en la comarca de la Vega Baja del segura.
Página 21



01 Previabilidad de la idea empresarial.

Tu primer objetivo es analizar la situación de partida y las posibilidades reales de emprendimiento, teniendo en cuenta tus capacidades técnicas, las características del sector en el que quieres emprender y la disponibilidad efectiva de medios técnicos y económicos.



CAPACIDADES TÉCNICAS: Son las aptitudes y actitudes personales, la experiencia en el sector y las capacidades relacionadas con el negocio. A continuación puedes ver las 10 características principales que debe tener toda buena emprendedora.

CONOCIMIENTO DEL SECTOR: Estudio de la posible clientela, competencia y definición de lo que nos diferenciará de lo ya existente.

ORGANIZACIÓN SOCIETARIA: Capacidad organizativa dependiendo de la complejidad de la empresa que quieres crear.

RECURSOS: Disponibilidad de recursos tanto económicos como técnicos, es decir, maquinaria y equipos necesarios para producir, distribuir, vender...



1. Busca nuevas oportunidades.
2. Es persistente.
3. Está comprometida con el trabajo.
4. Exige calidad y eficiencia.
5. Asume riesgos.
6. Establece sus metas.
7. Planifica paso a paso sus objetivos.
8. Actualiza continuamente su información.
9. Crea redes de contactos.
10. Tiene confianza en sí misma.

LAS 4 P DE LA VENTA.



PRODUCTO

¿Qué vas a vender/ofrecer?
¿Puedes realmente crear el producto que quieres vender?
¿Qué necesitas para hacerlo?



PRECIO

¿Qué precio tendrá tu producto/servicio? ¿El precio se ajusta a los costes? ¿Es coherente con el mercado existente?



PROMOCIÓN

¿Qué precio tendrá tu producto/servicio? ¿El precio se ajusta a los costes? ¿Es coherente con el mercado existente?



PUNTO DE VENTA

¿Qué precio tendrá tu producto/servicio? ¿El precio se ajusta a los costes? ¿Es coherente con el mercado existente?

02 Plan de empresa.

Vamos a ver paso a paso el camino que debes seguir si quieres emprender e iniciar tu proyecto empresarial. Es un proceso largo en el que tendrás que aprender un poco sobre legislación y burocracia pero no te preocupes, no es tan complicado como parece.

Veamos lo que debe contener un Plan de Empresa:



1 LA IDEA DE NEGOCIO.



4 PLAN DE MARKETING.



2 PRODUCTO/SERVICIO.



5 PRODUCCIÓN Y RRHH.



3 ESTUDIO DE MERCADO.



6 VIABILIDAD.



LA IDEA DE NEGOCIO.

Seguro que ya sabes el negocio que quieres montar, qué quieres vender o qué servicio vas a ofrecer.

Escribe un resumen de tu idea, por qué ha surgido, si ya tenías experiencia en este sector y cómo te imaginas tu negocio.

Te recomendamos usar la técnica DAFO (Debilidades y Fortalezas) y hacer una lista con los puntos fuertes y los puntos débiles de tu idea.

TÉCNICA DAFO



DEBILIDADES



AMENAZAS



FORTALEZAS



OPORTUNIDADES



PRODUCTO. SERVICIO.

Ahora debes explicar con detalle en qué consiste el negocio que quieres emprender, así que escribe:

- Una explicación detallada del producto, productos o servicio que vas a ofrecer.
- Piensa en tu **capacidad de producción**, es decir: ¿puedes realmente crear el producto que quieres vender?, ¿qué necesitas para hacerlo?
- Detalla las **fases de fabricación** del producto o las fases necesarias para ofrecer un servicio para saber cuánto tiempo real necesitas para tener un producto o servicio acabado con el que puedas comerciar.
- Ahora detalla qué **recursos** necesitarás para cada fase anterior: material, infraestructura, maquinaria, materia prima, personal...
- Piensa de dónde puedes obtener los recursos que necesitas, cómo los comprarás y transportarás a tu negocio y, por supuesto, cuánto te va a costar este proceso.

En este momento es importante **ajustar tu producto o servicio** para que se diferencie en el enorme mercado existente, fomentando la creatividad y la innovación para crear ofertas diferentes que llamen la atención de los consumidores y las consumidoras.





ESTUDIO DE MERCADO.

En este paso has de tener en cuenta tres factores: **el mercado, la clientela y la competencia.**

Hay empresas especializadas en hacer estudios de mercado pero te recomendamos que primero observes tu entorno y analices si tu negocio tiene cabida en él: ¿Hay más empresas que ofrezcan el mismo producto/servicio? ¿Está el mercado ya saturado o hay demanda? ¿Funcionan bien las empresas ya existentes?

También puedes echar un vistazo la página web [ICEX España Exportaciones e Inversiones](#) para ver las tendencias del mercado en tu sector en el ámbito nacional e internacional.



EL MERCADO.

¿Será un negocio físico, virtual o ambas cosas?

¿A quién va dirigido tu producto/servicio?

Además de decidir dónde va a estar situado tu negocio (¿es fácil llegar a él?), es muy importante que estudies el mercado existente y las tendencias, es decir, investiga si hay demanda de tu producto/servicio, si el mercado está ya muy saturado, si los negocios que ya existen funcionan o no....



LA CLIENTELA.

¿Quiénes son tus potenciales clientes o clientas?

¿Cómo son? ¿Qué necesitan?

¿Qué nivel económico enfrentan?

Analiza si lo que ofreces se adapta a la demanda y a las posibilidades de tu futura clientela y si esta será suficiente para hacer que el negocio marche.



LA COMPETENCIA.

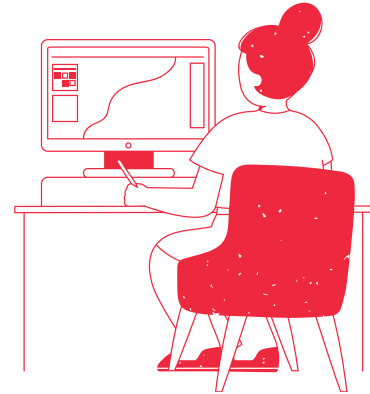
Siempre va a estar ahí... por muy novedoso que pienses que es tu negocio, si no existe otro aparecerá pronto, de modo que asegúrate de investigar bien los puntos fuertes y débiles de tu competencia y compáralos con los tuyos. Comprueba que tu producto o servicio se diferencia o destaca entre lo que ya existe y por qué razones la futura clientela elegirá tu opción y no las otras.



PLAN DE MARKETING

En este paso debes ocuparte de la que va a ser tu imagen ante la clientela y pensar en un nombre y un logotipo, tal vez un eslogan.

Plantéate reservar una pequeña parte de tu presupuesto para poder contratar a una/un profesional de diseño gráfico ahora o en el futuro si ves que tu negocio marcha porque la imagen es uno de los reclamos más importantes en el mercado actual.



Otra labor que tienes en este paso es pensar en la publicidad: una buena campaña publicitaria te proporcionará clientela.

Por último, lo más complicado de este momento es posicionarse en el mercado mediante una buena campaña de promoción y un buen servicio: ¿serás capaz de cumplir con tus pedidos y hacerlos llegar a los clientes y clientas?

Muy importante: no caigas en el error de creer que si es más barato se vende mejor: el precio debe ajustarse a los costes y a la realidad del mercado para no regalar ni sobrevalorar nuestro trabajo, sé realista.



Expón tus productos de forma ordenada y limpia.



Pon rótulos con los precios y con información destacada del producto.



Sé educada y cordial. Asegúrate que tu apariencia es agradable e higiénica.



Decora tu empresa, cambia los escaparates... demuestra a tu clientela que te preocupas por el local.



Busca maneras de introducir nuevos productos (ofertas, promociones...).

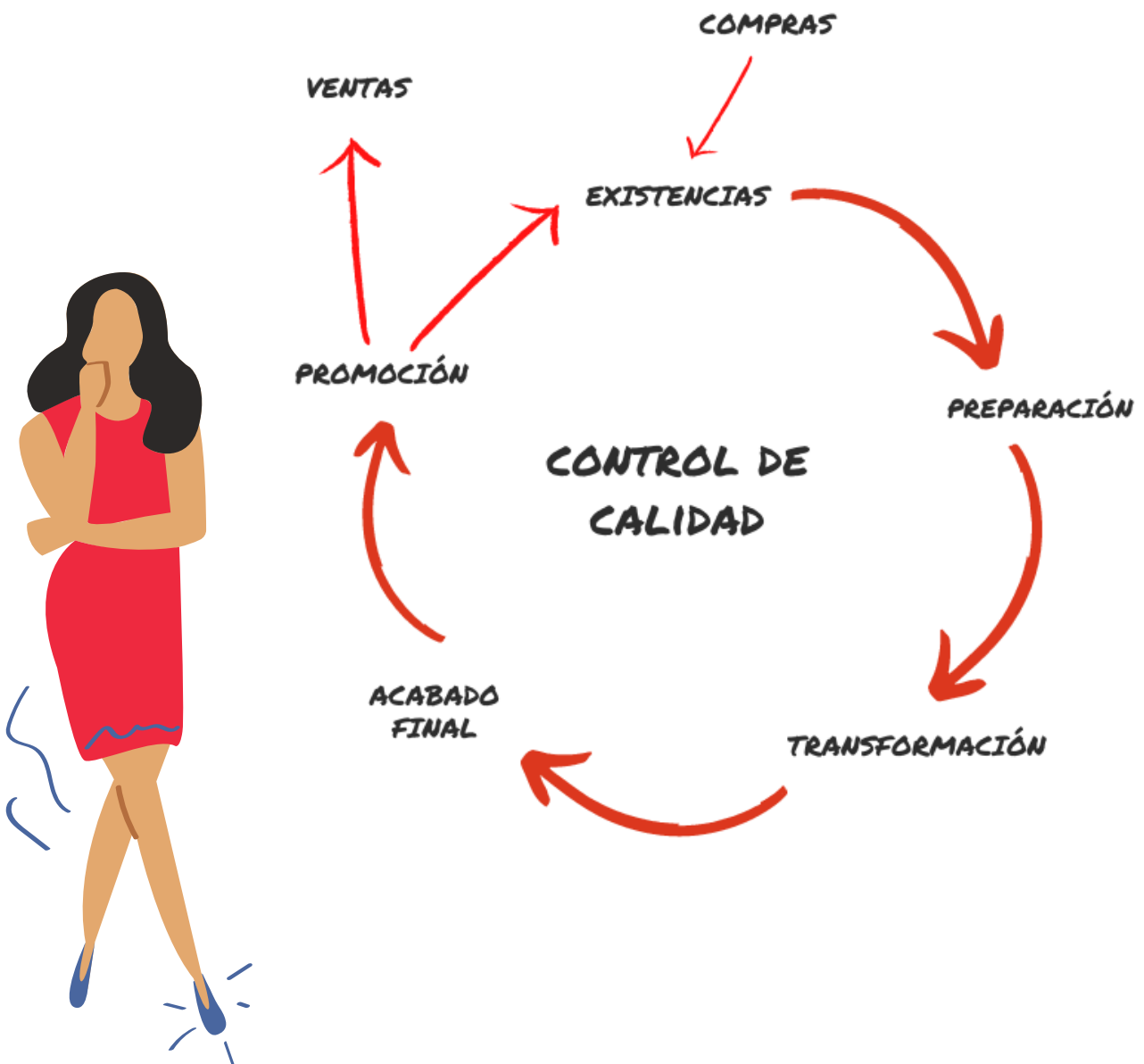


PLAN DE PRODUCCIÓN Y RRHH.

Respecto a la **producción**, debes asegurarte de controlar el acceso a proveedores / proveedoras, el sistema de producción y almacenamiento del producto o servicio y de

establecer un plan de calidad que te permita analizar si tu servicio/producto cumple con las normativas del sector.

Para buscar la normativa que necesitas, ve a tu Ayuntamiento y solicítala o entra en la página de la Cámara de Comercio de Alicante.



Respecto a los **Recursos Humanos (RRHH)** hay que establecer una organización interna para tu empresa definiendo claramente las responsabilidades y funciones de cada persona que forme parte del equipo. En este sentido, debes tener en cuenta todo lo relacionado con Convenios Colectivos y Prevención de Riesgos Laborales en tu sector económico.

En la página **INVASSAT** de la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo puedes encontrar todo lo que necesitas saber.

INVASSAT
Institut Valencià de
Seguretat i Salut en el Treball



PLAN DE VIABILIDAD ECONÓMICO - FINANCIERO

Para que todo esté bajo tu control, debes aprender a manejar algunos documentos básicos: Cuenta de Resultados, Plan de Inversiones y de Financiación y Plan de Tesorería.

- **Saber cuánto dinero entra y sale de tu empresa.**
- **Controlar mejor el efectivo para presupuestar gastos con vistas al futuro.**
- **Supervisar con efectividad el volumen de ventas.**
- **Revisar los gastos periódicamente.**



- **Cuenta de Resultados - Previsión de ventas y de gastos (fijos y variables) o balance previsional**, es decir, tienes que registrar todo lo que gastas y todo lo que ganas para poder saber si estás ganando dinero y decidir si tu idea es rentable. Esta herramienta es de gran utilidad para fijar objetivos una vez la actividad ha empezado o promover el desarrollo y la expansión empresarial. Teniendo esta previsión como base, es más seguro realizar actividades de emprendimiento y ser capaz de contrarrestar a tiempo las desviaciones de los objetivos calculados. Puedes seguir este modelo:

Cuenta de pérdidas y ganancias previsionales				
		Mes 1	Mes 2	Mes 3
1	Ingresos previstos			
1.1	Ventas			
1.2	Ingresos financieros			
1.2	Otros			
2	Gastos previstos			
2.1	Bienes y materiales			
2.2	Adquisiciones otras empresas			
2.3	Costes de personal			
2.4	Alquiler			
2.5	Calefacción, electricidad, agua			
2.6	Publicidad			
2.7	Costes de vehículos			
2.8	Costes de viaje			
2.9	Teléfono fax, Internet			
2.10	Material de oficina			
2.11	Empaquetado			
2.12	Reparación y mantenimiento			
2.13	Seguro			
2.14	Contribuciones			
2.15	Leasing			
2.16	Consultoría			
3	Resultado operático			
4	Amortización %			
5	Resultado de explotación			
6	Intereses/comisiones %			
7	Resultado antes del cargo de impuestos			
8	Carga fiscal %			
	BENEFICIO NETO			



- **Plan de Inversiones y de Financiación.** En el caso de querer ampliar tu negocio o mejorarlo, debes buscar en qué invertir para ganar más dinero (inversiones) o dónde buscar fondos que te permitan crecer (financiaciones). Si te atreves a adentrarte en este proceso, te recomendamos que te pongas en manos de una asesoría laboral especializada ya que es un mundo complejo que podría traerte consecuencias negativas si no lo haces bien.
- **Plan de Tesorería.** Recoge únicamente las entradas (cobros) y las salidas (pagos) de dinero con un estricto criterio de caja (registra sólo las operaciones que producen movimientos reales de dinero). Es el control diario de tu dinero, de modo que debes ser muy detallista y no olvidarte de apuntar nada.

Te recomendamos que seas sistemática y realista y que hagas el ejercicio de pensar un plan optimista y un plan pesimista, ya que este último te puede permitir anticiparte a los problemas.



03 Fuentes de financiación.

La mayor dificultad a la que se suelen enfrentar las mujeres que quieren emprender es de dónde sacarán el dinero para iniciar el negocio. Es imprescindible encontrar las vías de financiación que te permitan empezar a construir tu empresa. Para ponerte en marcha tienes dos opciones: la **financiación propia**, en la que puedes recurrir a tus ahorros privados o a préstamos de familiares o amistades; y la **financiación ajena**.

Sobre esta última, tienes estas opciones:



■ **Productos de la banca tradicional.** Acude a las entidades de tu localidad a informarte sobre las opciones que pueden ofrecerte. Estas son las principales:

PRÉSTAMO	PÓLIZA LÍNEA DE CRÉDITO	DESCUENTO
FACTORING	LEASING	RENTING

■ **Microcréditos.** Son préstamos de dinero rápido y sencillos de tramitar para dar acceso al crédito a personas en riesgo de exclusión social gracias a sus bajos requerimientos y avales. Entre los colectivos que más necesitan este tipo de financiación se encuentra el de las mujeres desempleadas, que cuentan con distintas ayudas y subvenciones para desarrollar proyectos empresariales de autoempleo.

La **Cámara de Comercio de Alicante**, a través del Programa **PAEM**, pone a tu disposición hasta 25.000 sin necesidad de avales de terceros. Para consultar las condiciones de estos microcréditos, entra a la página de **MICROBANK**.

El programa se desarrolla gracias a un convenio de colaboración firmado entre el Instituto de la Mujer y **MICROBANK**.

PAEM

**PROGRAMA DE APOYO
EMPRESARIAL A LAS MUJERES**

Cámara
Alicante



Instituto de las
MUJERES ESPAÑA

■ **Financiación alternativa.** Conjunto de fuentes de financiación independientes de la banca y de los mercados tradicionales muy interesante para pymes porque los objetivos de financiación se plantean a corto plazo. En este sentido encontramos:

**SOCIEDAD DE
CAPITAL DE RIESGO**

**SOCIEDAD DE
GARANTÍA
RECÍPROCA**

BUSINESS ANGELS

■ **Financiación ética y/o solidaria.** La banca ética es una alternativa a la tradicional. Ofrece productos al margen de la especulación, no busca enormes beneficios y trata de favorecer medidas sociales y medioambientales

Es probable que en tu entorno encuentres asociaciones de mujeres que te ofrezcan financiación, puedes preguntar en tu ayuntamiento por las organizaciones existentes en el municipio.

■ **Ayudas y subvenciones.** Si vas a ser empresaria, es bueno que te acostumbres a buscar subvenciones y ayudas que puedan impulsar tu negocio, así que una vez a la semana deberías darte una vuelta por el **Documento Oficial de la Generalitat Valenciana (dogv)** y mires la sección “Subvenciones y becas”. El lenguaje que usan estos documento es farragoso y complicado, pero pronto te acostumbrarás a él.



04 Constitución de la empresa. Tipos de empresa.

Es el momento de elegir la forma de empresa más adecuada para ti así como de conocer los trámites legales a los que debes enfrentarte para su creación. Esta fase última de constitución empresarial es clave y decisiva, atendiendo con gran cuidado las particularidades de cada persona y de su idea de negocio.

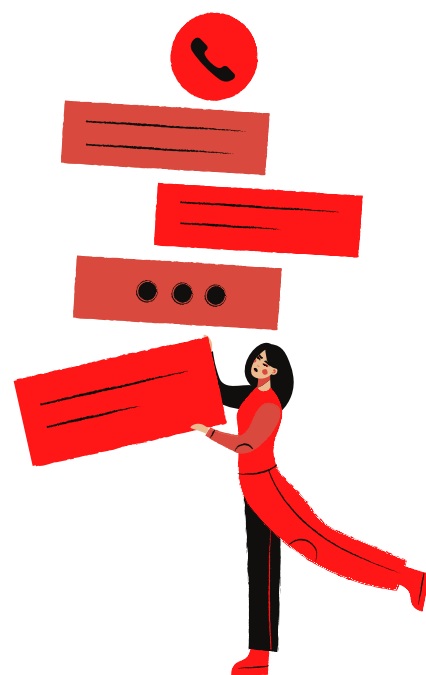
Las empresas pueden tener personalidad física o jurídica.

La **persona física** empresaria hace referencia a una/un autónoma/autónomo. Es decir, una empresaria o empresario individual con capacidad legal para ejercer por cuenta propia una actividad comercial, profesional o industrial.

Una **persona jurídica** es una entidad pública o privada creada por varias personas físicas con o sin ánimo de lucro. Cuenta con personalidad jurídica, ya que es independiente de sus miembros al ser titular de derechos y obligaciones propios. Además puede poseer un patrimonio concreto sujeto a un fin común.

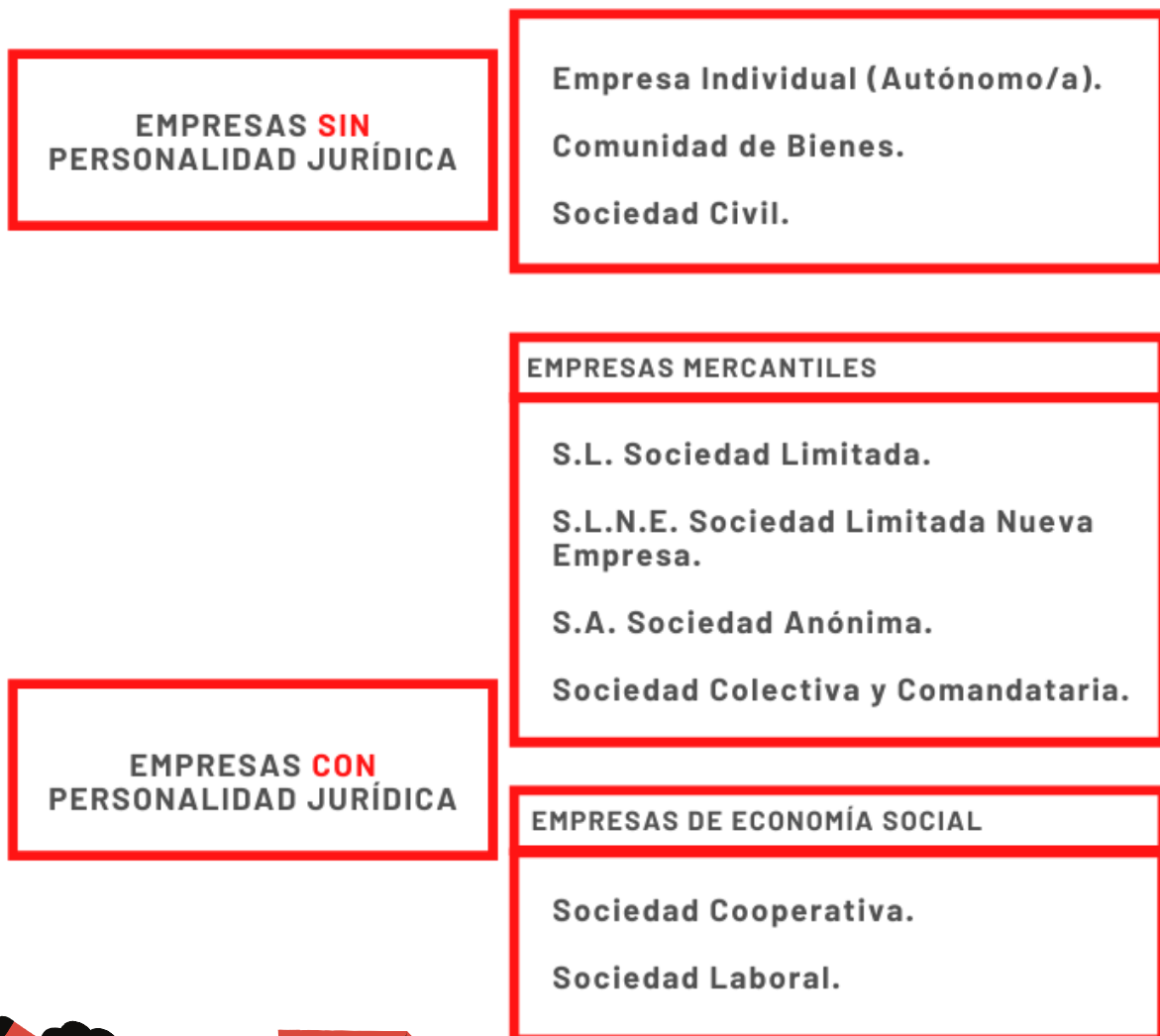
La elección de la forma jurídica vendrá determinada por las características concretas de tu proyecto:

- **El tipo de actividad a ejercer:** algunos sectores empresariales están obligados por normativa a acogerse a una forma concreta.
- **El número de personas participantes** en el proyecto determina también la forma jurídica ya que cada una tiene normas diferentes.
- El **Capital social** con el que se parte, si se realiza aportación inicial o no y su montante.
- La **responsabilidad frente a terceras personas**, condicionará la elección de formas jurídicas con responsabilidad limitada o no.
- Los **trámites de constitución:** en función de la urgencia o pasos que se deban dar.



■ Los **aspectos fiscales** que condicionan las diferentes empresas en relación al pago de impuestos (IRPF o IS), beneficios fiscales y bonificaciones (empresas de economía social), etc.

■ El **régimen de seguridad social** aplicable, ya sea el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos o el Régimen General.



05 Trámites.

Para enfrentarte a esta parte vas a necesitar ayuda de una asesoría laboral. Hay asociaciones comunitarias de mujeres y ayuntamientos que ofrecen este servicio. También puedes contactar con el servicio que ofrece la Cámara de Comercio de Alicante.

	EMPRESAS SIN PERSONALIDAD JURÍDICA	EMPRESAS CON PERSONALIDAD JURÍDICA	
		EMPRESAS MERCANTILES	EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL
TRÁMITES REGISTRALES		Certificación negativa de nombre. Inscripción en el Registro.	
		Elaboración de Estatutos y escritura ante notario.	Elaboración y calificación previa de Estatutos y escritura ante notario.
TRÁMITES FISCALES	-Alta Censo (CIF). -Alta IAE, ITP y AJD. -Sellado de libros.	-Alta Censo (CIF). -Alta IAE, ITP y AJD. -Sellado de libros.	
TRÁMITES LABORALES	-Alta RETA. -Alta empresa y personal laboral. -Comunicación apertura del centro (si hay local). -Sellado libro de visitas.	-Alta RETA.	-Alta RETA o Régimen General de la Seguridad Social.
		-Alta empresa y personal laboral. -Comunicación apertura del centro (si hay local). -Sellado libro de visitas.	
TRÁMITES MUNICIPALES	-Licencias (apertura, obras, etc.). -Cambio de actividad.		

¿Dónde puedes realizar estos trámites?

En la actualidad puedes realizarlos todos a través de Internet si no quieres o no puedes desplazarte.

■ TRÁMITES REGISTRALES.

Registro Territorial de la Propiedad Intelectual. Comunidad Valenciana.



Registro de la Propiedad Intelectual
Av. Constitució, 284 – 46019
VALENCIA.
963 874 068 / 963 874 054
www.ceice.gva.es

Oficina Alicante.

Avda. de Aguilera, 1-2ª pl. 03007-Alicante
965 938 335 / 965 938 336

■ TRÁMITES FISCALES.



Agencia Tributaria

Delegación Alicante.

Plaza de la Montañeta, 8. 03001. Alicante.
96 514 97 00
www.agenciatributaria.gob.es

■ TRÁMITES LABORALES.

Las altas RETA o de Régimen general y de personas empleadas se realizan en la Tesorería General de la Seguridad Social.



TESORERÍA GENERAL
DE LA SEGURIDAD SOCIAL

Dirección Provincial Alicante.

Calle Enriqueta Ortega, 2, 03005 Alicante
965 98 75 00
www.seg-social.es

La comunicación de apertura de local se hace en la Conselleria de Trabajo.



GENERALITAT
VALENCIANA

Conselleria d'Economia
Sostenible, Sectors Productius,
Comerç i Treball

Delegación Territorial Alicante.

C/ Pintor Lorenzo Casanova, 6 03003 ALICANTE
963866000
regcon_ali@gva.es

Por último, lo respectivo a los libros tendrás que hacerlo en la Inspección Provincial de Trabajo y en el Registro Mercantil.



Inspección provincial Alicante.

C/ Pintor Lorenzo Casanova, 6 03003 ALICANTE
965 13 47 41
italicante@mites.gob.es



Sede Alicante.

Avenida Eusebio Sempere 13, local 1, 03003 Alicante
965 92 64 91
www.sede.registradores.org

Además, hay sectores que necesitan de trámites especiales. Te mostramos a continuación cuáles son y dónde puedes realizarlos

TIPO DE ACTIVIDAD	TRÁMITE	LUGAR
Bares, cafeterías, restaurantes y establecimientos hoteleros.	Autorización de apertura	Dirección General de Turismo
Agencias de viaje	Solicitud del título de licencia	Dirección General de Turismo
Sociedades de inversión mobiliaria de capital fijo y capital variable	Autorización de constitución	Dirección General del Tesoro y Política Financiera
Actividades industriales, talleres de reparación, almacenes de sustancia tóxicas o peligrosas, empresas de fabricación de cualquier producto	Registro Industrial	Dirección General de Industria, Energía y Minas
Empresas de seguridad	Registro	Secretaría del Estado de Seguridad
Industrias y establecimientos alimentarios (no detallistas, supermercados o hipermercados)	Registro	Servicio Regional de Salud
Empresas de material de juego	Registro	Dirección General de Ordenación del Juego
Actividades de construcción, instalaciones y/o reparaciones eléctricas, sector madera y corcho y actividades de ingeniería y consulta.	Documentación de calificación empresarial	Dirección General de Industria, Energía y Minas
Personas físicas que se dediquen a instalaciones eléctricas, de gas, climatización y de aparatos de presión	Carnet o certificado	Dirección General de Industria, Energía y Minas

06 Apoyo y seguimiento.

Una vez creada tu empresa, no debes descuidar el control de los resultados y del proceso. Al menos una vez al mes debes reunirte con tu equipo y comentar los pormenores del día a día dándoles voz para sugerencias ya que son la primera línea de tu negocio.

Si eres la única persona de tu empresa, busca un lugar tranquilo y medita sobre tus elecciones. No tengas miedo a descubrir fallos y errores, solo conociéndolos podrás eliminarlos, toda evaluación tiene como objetivo mejorar el futuro.

- **Reuniones de equipo:** intenta escuchar a todos los sectores implicados en tu negocio, sus quejas y sugerencias te ayudarán a mejorar la empresa.
- **Análisis de resultados:** necesitas conocer tanto los buenos como los malos resultados para saber enfocar tu negocio hacia la productividad. No tengas miedo a las críticas y atrevete a autoevaluarte con objetividad.



SI TIENES DOMINIO DE INTERNET Y QUIERES EMPEZAR A DISEÑAR TU FUTURO, ENTRA EN ESTA PÁGINA



Portal PYME



07 **Mujeres emprendedoras de la Vega Baja del Segura.**

Nombre

ADJETIVO • ADJETIVO • ADJETIVO

Sobre (nombre)

Texto 70 palabras

lksgdjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjhgGLOADH
GAOINBADNLKVNABAKJEFVKJA
NVKÑJAVKJ AVKJ kñjfbv
ñkadfbvñbfeñkghqoieihbnvkajnrio
qenr evn inrgiupquev ij iwtniu ijt
iuw viq ,
<sjdhfHVKJEBRUITHUIWEHBRVJ
BDNAKJFNIWNTBIERYNIONRTU
KJPEOLNMSNKJHVRTUYHIENBK
JRNIOWNTYIURHGIEP5B
WKRPOKOPW4JV JN
WTNGKWNPGIH5TO9I3GPKD.FK
FNBSMNVKLHWTIOH
'JMEA.KGNARHYW65KJE6U,KR6
YE56UE57JE67J3E7K46K468J34.






Nombre empresa

Texto 200 palabras

lksgdjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjhgGLOADH
GAOINBADNLKVNABAKJEFVKJA
NVKÑJAVKJ AVKJ kñjfbv
ñkadfbvñbfeñkghqoieihbnvkajnrio
qenr evn inrgiupquev ij iwtniu ijt
iuw viq ,
<sjdhfHVKJEBRUITHUIWEHBRVJ
BDNAKJFNIWNTBIERYNIONRTU
KJPEOLNMSNKJHVRTUYHIENBK
JRNIOWNTYIURHGIEP5B
WKRPOKOPW4JV JN
WTNGKWNPGIH5TO9I3GPKD.FK
FNBSMNVKLHWTIOH
'JMEA.KGNARHYW65KJE6U,KR6
YE56UE57JE67J3E7K46K468J34.

KJEFVKJANVKÑJAVKJ AVKJ
kñjfbv
ñkadfbvñbfeñkghqoieihbnvkajnrio
qenr evn inrgiupquev ij iwtniu ijt i ,
<sjdhfHVKJEBRUITHUIWEHBRVJ
BDNAKJFNIWNTBIERYNIONRTU
KJPEOLNMSNKJHVRTUYHIENBK
JRNIOWNTYIURHGIEP5B
WTNGKWNPGIH5TO9I3GPKD.FK
FNBSMNVKLHWTIOH 'JMEA,...

-  Dirección.
-  Número teléfono.
-  Dirección web.





Nombre

ADJETIVO • ADJETIVO • ADJETIVO

Sobre (nombre)

Texto 70 palabras

lksgdjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjhgGLOADHGAOINBADNLKVNABAKJEFVKJANVKÑJAVKJ AVKJ
kñjfbv ñkadfjbvñbfeñkghqoieihbnvkajnrioenr evn inrgiupquev ij iwtniu ijt iuw viq ,
<sjdhfHVKJE BRUITHUIWEHBRVJBDNAKJFNIWNTBIERYNIONRTUKJPEOLNMSNKJHV
RTUYHIENBKJRNIOWNTYIURHGIEP5B WKRPOPKFOPW4JV JN
WTNGKWNPGIH5TO9I3GPKD.FKFNBSMNVKHLHWIOH
'JMEA.KGNARHYW65KJE6U,KR6YE56UE57JE67J3E7K46K468J34.

Nombre empresa

Texto 200 palabras

lksgdjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjjhgGLOADHGAOINBADNLKVNABAKJEFVKJANVKÑJAVKJ AVKJ
kñjfbv ñkadfjbvñbfeñkghqoieihbnvkajnrioenr evn inrgiupquev ij iwtniu ijt iuw viq ,
<sjdhfHVKJE BRUITHUIWEHBRVJBDNAKJFNIWNTBIERYNIONRTUKJPEOLNMSNKJHV
RTUYHIENBKJRNIOWNTYIURHGIEP5B WKRPOPKFOPW4JV JN
WTNGKWNPGIH5TO9I3GPKD.FKFNBSMNVKHLHWIOH
'JMEA.KGNARHYW65KJE6U,KR6YE56UE57JE67J3E7K46K468J34.
KJEFVKJANVKÑJAVKJ AVKJ kñjfbv ñkadfjbvñbfeñkghqoieihbnvkajnrioenr
inrgiupquev ijONRTUKJPEOLNMSNKJHVRTUYHIENBKJRNIOWNTYIURHGIEP5B JN

Dirección.

Número teléfono.

Dirección web.





LA JEFA

Guía de emprendimiento para mujeres

**Si necesitas asesoramiento para
comenzar tu proyecto,
no dudes en contactar**

Asociación Praxis Vega Baja - Intervención Social
Calle Cervantes, 25, Almoradí, C. P. 03160

622 93 62 78



praxisvegabaja@gmail.com



@praxisvegabaja



**GENERALITAT
VALENCIANA**

Vicepresidencia y Conselleria
de Igualdad y Políticas Inclusivas



praxis vegabaja
intervención social