

Kadri Ann-Marie Rodima

**YRITYKSEN PERUSTAMISTOIMENPITEET
ESPANJASSA**

Aurinkorannikon yrittäjät

Opinnäytetyö

KESKI-POHJANMAAN AMMATTIKORKEAKOULU

Kansainvälinen kauppa

Marraskuu 2009

TIIVISTELMÄ OPINNÄYTETYÖSTÄ

| | | |
|--|---------------------------------|---|
| Yksikkö Pietarsaaren yksikkö | Aika Marraskuu. 2009. | Tekijä/tekijät Kadri Ann-Marie Rodima |
| Koulutusohjelma Kansainvälinen kauppa | | |
| Työn nimi Yrityksen perustamistoimenpiteet Espanjassa- Aurinkorannikon yrittäjät | | |
| Työn ohjaaja Pia-Lena Leskinen | | Sivumäärä 60+2 |
| Työelämäohjaaja | | |
| <p>Opinnäytetyön aiheena oli Yritystoimintakäytännöt Espanjassa. Työn tarkoituksena oli tutkia minkälaista on perustaa uusi yritys Espanjassa Aurinkorannikon alueella. Työssä kerrottiin Espanjasta sekä sen toimintaympäristöstä, yritystoiminnan aloittamisesta siellä sekä siihen vaadittavista toimenpiteistä. Edelleen työssä kerrottiin mistä uusi yrittäjä löytää neuvoja sekä rahoitusta uuden yrityksen perustamiseen. Työssä on selvitelty asioita, joita tulisi ottaa huomioon ennen yritystoiminnan aloittamista. Työstä ilmenee kaikki yritysmuodot Espanjassa sekä mikä niistä yritysmuodoista kannattaa valita. Ensin tarkastellaan teoriaa, jonka jälkeen tulee tutkimusosuus, jossa vahvistuu teoriassa käsitelty asia.</p> <p>Tutkimusmenetelmä oli kvalitatiivinen. Tutkimuksessa käytettiin puolistrukturoitua teemahaastattelua, joiden pohjana oli haastattelurunko, käsittäen erilaisia kysymyksiä uuden yritystoiminnan perustamiseen Espanjassa. Tarkoituksena oli tarkastella minkälaista on aloittaa uutta yritystoimintaa Aurinkorannikolla suomalaisittain, miten hankalaa Espanjan byrokratia on sekä mikä on tämänhetkinen taloustilanne Espanjassa ja miten se on vaikuttanut suomalaisiin yrityksiin Aurinkorannikolla. Tutkimukseen haastateltiin kuutta Aurinkorannikolla sijaitsevaa eri palvelualojen yrittäjää, joilta saatiin todella arvokasta tietoa. Kaikki haastattelut suoritettiin henkilökohtaisina haastatteluina. Opinnäytetyön lähteinä käytettiin lähinnä englanninkielisiä kirjoja ja lukuisia netti-lähteitä. Suomenkielistä aineistoa Espanjan yritystoimintakäytänteistä löytyi vähän.</p> <p>Uuden yrityksen perustaminen Espanjaan ei ole yksinkertainen prosessi. Siihen vaaditaan paljon hermoja ja riittävästi aikaa hankalan byrokratian takia. Vaikka tämänhetkinen Espanjan taloustilanne on Aurinkorannikolla huono, menee suomalaisyrittäjillä suhteellisen hyvin ja myös tulevaisuudennäkymät ovat hyvät. Jää nähtäväksi mitä muuta tulevaisuus tuo, mutta ainakin tällä hetkellä suomalaisia sekä suomalaisyrittäjiä tulee Aurinkorannikolle tasaiseen tahtiin.</p> | | |
| Asiasanat Aurinkorannikko, Espanja, yrityksen perustaminen, yritysmuodot, yritystoiminta, yrittäjyys | | |

ABSTRACT

| | | |
|---|-------------------------------|---|
| CENTRAL OSTROBOTHNIA UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES | Date November 2009. | Author Kadri Ann-Marie Rodima |
| Degree programme International business | | |
| Name of thesis The measures to start a business in Spain- Entrepreneurs in Costa del Sol | | |
| Instructor Pia-Lena Leskinen | | Pages 60+2 |
| Supervisor | | |
| <p>The subject of the research was Business practices in Spain. The intention was to investigate what it's like to start up a new business in Costa del Sol, Spain. The work explains about Spain and its operational environment, starting up a business there and the measures required to do so. Further the work reports where a new entrepreneur could find hints and advice, and also funding for new business. The thesis sorts out things that should be taken into account, before starting a new business. All business forms in Spain are discussed, and also which one to choose. First in reviewing is the theory, which is followed by the research part that confirms the theory part.</p> <p>The research method was qualitative. Half-structured theme-interviews were used in the research, which was based on an interview frame consisting of different questions about forming a new business in Spain. The intention was to review, from a Finnish point of view, what it's like to start a new business in Spain, the difficulties in the Spanish bureaucracy, the current state of the economy and its effects on Finnish businesses. Six different entrepreneurs from the field of service were interviewed, and they all gave truly valuable information. All interviews were carried out as private. English books and many internet sites were used as sources. Sources in Finnish were basically nonexistent.</p> <p>To establish a new business in Spain is not an easy task. It takes a lot of nerves and time, due to the difficulties in the bureaucracy. Although the economic state in the region is fairly poor, Finnish businesses are doing relatively well and future seems bright. It's left to be seen what the future holds, but at least for now Finnish people and Finnish entrepreneurs are arriving in a steady pace.</p> | | |

| |
|---|
| <p>Key words Costa del Sol, Business forms, Corporate activity, Entrepreneurship, Spain, Starting a business</p> |
|---|

TIIVISTELMÄ
ABSTRACT
SISÄLLYS

| | |
|--|-----------|
| 1 JOHDANTO | 1 |
| 2 ESPANJA | 4 |
| 2.1 Syitä muttaa Espanjaan | 6 |
| 2.2 Toimintaympäristö | 7 |
| 2.2.1 Espanjan talous | 8 |
| 2.2.2 Työmarkkinat | 9 |
| 2.2.3 Tutkintojen ja koulutuksien vastaavuus | 10 |
| 2.2.4 Julkinen sektori | 11 |
| 2.2.5 Ulkomaiset investoinnit | 12 |
| 2.2.6 Suomalaiset investoinnit | 12 |
| 2.2.7 Naiset työelämässä | 13 |
| 3 YRITYSTOIMINNAN ALOITTAMINEN | 14 |
| 3.1 Gestoria | 15 |
| 3.2 Nie | 16 |
| 3.3 Luvat | 18 |
| 3.4 Yrityksen rekisteröinti | 19 |
| 3.5 Rahoitus | 19 |
| 3.6 Tuet | 21 |
| 4 YRITYSMUODON VALINTA | 22 |
| 4.1 Toiminta-ajatus ja liikeidea | 22 |
| 4.2 SWOT-analyysi | 24 |
| 5 PK-YRITYKSET ESPANJASSA | 26 |
| 5.1 Saatavilla olevat neuvot | 26 |
| 5.2 Kauppakamarit | 27 |
| 5.3 Kirjanpito | 27 |
| 5.4 Verotus | 28 |
| 6 YRITYSMUODOT | 30 |
| 6.1 Yksityinen elinkeinoharjoittaja -Empresario individual | 30 |
| 6.2 Yksityinen yhtiö- Sociedad Civil | 31 |
| 6.3 Osakeyhtiö- Sosiedad Anonima | 31 |
| 6.4 Pienosakeyhtiö- Sociedad limitada S.L. | 32 |
| 6.5 Uusi pienosakeyhtiö- Sociedad Limitada Nueva Empresa | 33 |
| 6.6 Avoin yhtiö- Sociedad Colectiva | 34 |
| 6.7 Yhteisyritys- Comunidad de Bienes | 35 |

| | |
|---|-----------|
| 7 TUTKIMUSMENETELMÄT | 37 |
| 7.1 Kvalitatiivinen tutkimus | 37 |
| 7.2 Validiteetti ja realibiliteetti | 38 |
| 7.3 Haastattelu | 38 |
| 7.4 Haastattelun toteutus | 39 |
| 7.5 Aineiston analyysi ja toteuttaminen | 40 |
| 8 TUTKIMUSTULOKSET | 41 |
| 8.1 Uuden yritystoiminnan aloittaminen Aurinkorannikolla | 41 |
| 8.2 Yrityksen paperisota ja rahoitustoimet | 42 |
| 8.3 Yrityksen palvelut sekä asiakaskunta ja vuodenaajat | 44 |
| 8.4 Espanjan byrokratia | 46 |
| 8.5 Yrityksen näkyvyys alueella | 46 |
| 8.6 Taloustilanteen vaikutus | 47 |
| 8.7 Uuden liiketoiminnan aloittaminen uudessa liiketoimintaympäristössä | 48 |
| 8.8 Vaikein osuus uudessa toimintaympäristössä | 49 |
| 8.9 Vaikein sekä helpoin osuus yrityksen perustamisessa | 50 |
| 8.10 Uuden yrityksen vastaanotto alueella | 50 |
| 8.11 Parannusehdotukset | 52 |
| 8.12 Odotusten täyttyminen sekä tulevaisuuden suunnitelmat | 52 |
| 9 POHDINTAA | 54 |
| 10 LÄHTEET | 58 |
| LIITTEET | |

1 JOHDANTO

Opinnäytetyöni aiheeksi valitsin yrityksen perustamistoimenpiteet Espanjassa. Aihe oli keväällä, kun minut pyydettiin töihin Espanjan Aurinkorannikolle, erittäin ajankohtainen. Tarkoituksena on luoda sellainen teos, josta on apua suomalaisille, jotka suunnittelevat yrityksen perustamista Espanjaan ja nimenomaan Aurinkorannikolle. Tässä työssä käyn läpi Espanjan tämänhetkistä toimintaympäristöä sekä yrityksen perustamisen yleisimpiä menettelyjä yritysmuodon valitsemisesta kirjanpitoon.

Nykyään yhä useammat suomalaiset ovat kiinnostuneita yrittämisestä eikä ainoastaan Suomessa, vaan myös ulkomailla. Koska Espanja on tullut suomalaisille tutuksi aurinkolomien myötä, ovat monet suunnitelleet perustavansa oman yrityksensä Aurinkorannikon lämpöön. Useita kuitenkin askarruttaa se, miten yritystoiminnan aloittamien Espanjassa oikeastaan tapahtuu. Kirjallisuutta aiheesta on suomen kielellä melko vähän, mutta tietoa löytyy paikan päältä tai muilta suomalaisilta yrittäjiltä.

Tavoitteenani ei kuitenkaan ole luoda opasmuotoista teosta, vaan peruskuva yrityksen perustamiseen liittyvistä seikoista. Suomessa ja Espanjassa yrityksen perustamistoimenpiteet ovat täysin erilaisia ja tämän takia on hyvä perehtyä aiheeseen ennen kuin tekee hätiköityjä päätöksiä ja tuhlaa rahansa sekä aikansa huonoon liiketoimintaan. Toisen maan tilannetta on syytä seurata ja kehittää sopivaa liikesuunnitelmaa asiantuntijoiden apua käyttäen. Sillä tavalla voi yrityksen perustamisesta syntyä jotain maassa, jossa kilpailu on elintärkeää.

Kuten jo aiemmin kerroin, ajatus opinnäytetyön kirjoittamisesta Espanjan yritystoimintakäytännöistä lähti siitä, kun silloinen harjoittelupaikkani omistaja pyysi minut töihin Espanjan Aurinkorannikolle, jonne hän oli perustamassa uutta yritystä. Suostuin tietenkin ja siitä lähtien aloin tutkia Espanjaa, mm. minkälainen se on toimintaympäristönä suomalaiselle yrittäjälle, joka perustaa täysin uutta yritystä. Olen myös itse ollut aina kiinnostunut Espanjasta, erityisesti sen kulttuurista, vaikka en tässä

työssä paneudu kulttuuriin mitenkään, koska siitä syntyisi aivan uusi työ. Ollessani mukana perustamassa uutta liiketoimintaa Espanjassa kesällä 2009, kohtasimme omistajan kanssa useita ongelmia byrokratian kanssa. Sen takia minua alkoi myös kiinnostaa, onko Espanjassa yrityksen perustamiseen liittyvissä prosesseissa tosiaan niin paljon hankaluuksia. Siksi päätin selvittää asiaa ja haastatella työhöni alueen suomalaisia yrityksiä, joilla on asiasta jo kokemusta.

Opinnäytetyöni painottuu liiketoimintaprosesseihin, jonka takia teoriaosuudessa kerron laajasti yritystoimintaprosesseista. Tutkimuksen tarkoituksena on siis perehtyä yrityksen perustamiseen Espanjassa, johon kuuluvat vahvasti perustamiseen liittyvät asiat kuten yhtiömuodot, yrityksen liikeidea, riskianalyysit sekä taloudelliset toimintaedellytykset. Toivon, että työstäni tulee mahdollisimman selkeä sekä helposti ymmärrettävä ja johdonmukainen kokonaisuus.

Tutkimukseeni olen haastatellut suomalaisia yrittäjiä, jotka toimivat Aurinkorannikolla. Haastattelututkimuksen avulla on tarkoitus saada työstä monipuolisempi sekä käytännönläheisempi. Tämän tutkimuksen tarkoituksena on saada kokonaisvaltainen työ Espanjan yritystoimintaprosesseista, josta olisi hyötyä suomalaisille, jotka ovat suunnittelemassa yrityksen perustamista Espanjaan Aurinkorannikolle. Tutkimusta varten haastattelin kuutta henkilöä, jotka ovat perustaneet yrityksen Aurinkorannikolle. Haastateltavia oli erilaisilta palvelualoilta, puolet haastateltavista oli nuoria alle vuoden toimineita ja puolet yli neljä vuotta toimineita yrityksen perustajia/yrittäjiä. Tutkimustuloksissa en kuitenkaan määritellyt kyseistä tekijää mitenkään. Tutkimuksessani halusin selvittää miten haastateltavat ovat päätyneet Aurinkorannikolle, mitä perustamistoimenpiteitä on käyty läpi, kenen avulla, minkälaista oli aloittaa uusi liiketoiminta uudessa liiketoimintaympäristössä ja mitkä ovat siinä vaikeimpia sekä helpoimpia vaiheita. Haastatteluiden avulla pyrin kuvaamaan teoriapainotteista työtä käytännönläheisemmin. Haastatteluissa nousi esille paljon sellaista tietoa, josta kirjallisuudessa ei oltu kerrottu. Siksi halusin tehdä juuri haastattelumuotoisen tutkimuksen, jossa saan tietoa suoraan yrittäjiltä.

Tutkimusongelmani on:

Millaisia toimenpiteitä tarvitaan uuden yritystoiminnan perustamiseksi Espanjan Aurinkorannikolla?

2 ESPANJA

Kerron tässä kappaleessa perustietoja Espanjasta ja syitä, miksi ulkomaalaiset muuttavat Espanjaan. Erityisesti eteläisessä Espanjassa Aurinkorannikolla vierailee paljon turisteja sekä asuu ulkomaalaisia. Suomalaiset muodostavat yhden suurimmista ulkomaalaisryhmistä sillä alueella. Seuraavasta kuviosta (Kuvio 1) löytyy Espanjan kartta.



KUVIO 1. Espanjan kartta (Maaraportti 2009.)

| | | |
|-------------------------------------|-------------------------|---|
| Pinta-ala | 504 782 km ² | |
| Suurimmat kaupungit | Madrid | 3,2 miljoonaa asukasta |
| | Barcelona | 1,6 miljoonaa asukasta |
| | Valencia | 0,8 miljoonaa asukasta |
| | Sevilla | 0,7 miljoonaa asukasta |
| Väestö | Asukasluku | 40,5 miljoonaa |
| Väestönkasvu | | 0,07 prosenttia vuodessa |
| Etniset ryhmät (kielen perusteella) | | Kastilian espanjalaiset 74 % Katalaanit 17 % |

Galitsialaiset 7 %

Baskit 2 %

Romanit 500 000

Ulkomaalaisia on Espanjassa nykyisin 8,7 prosenttia väestöstä eli 3,9 miljoonaa. (Elämyksiä Espanjasta 2006 - 2009.)

Espanja sijaitsee Lounais-Euroopassa Iberian niemimaalla, jakaen sen Portugalin ja Yhdistyneiden kansakuntien Gibraltarin kanssa (Elämyksiä Espanjasta 2006 - 2009). Espanjan keisarikunnan hajoamisen jälkeen 1975 alkoi Espanjassa siirtyminen demokratiaan. Vuonna 1978 Espanjasta tuli perustuslain myötä parlamentaarinen monarkia, jonka ensimmäinen kuningas Juan Carlos I on edelleen vallassa (Maaraportti 2009.) Samana vuonna Espanja sai uuden perustuslain, jonka mukaan valtio on jaettu hallinnollisista syistä 17 itsehallintoalueeseen. Jokaisella alueella on oma parlamentti ja päätökset ja jokaisella on yksi tai useampi maakunta. Maakuntia on yhteensä 50, joilla on myös omat päättävät ja toimeenpanevat elimensä. Jokaisella maakunnalla on oma lippu ja virallinen kieli on espanja. (Elämyksiä Espanjasta 2006 - 2009.)

Ihmisiin, jotka asuvat Espanjassa, sovelletaan Espanjan lainsäädäntöä, joka kuuluu roomalaiseen oikeuteen. Asianajajien tehtävänä on suojella asiakkaitaan ja pienituloisilla on oikeus maksuttomaan oikeusapuun. Työvoiman hallinnointi on siirretty julkiselle työvoimapalvelulle ja itsehallintoalueille, paitsi Baskimaassa, Ceutalla ja Mellillassa, jossa tarjotaan ammatinvalinta-apua, työpaikkoja, ammatillista koulutusta ja tietoa työpaikkojen kannustusjärjestelmistä verkossa toimivan toimiston kautta. Valtion kansallinen työvoimapalvelu (INEM) on vastuussa työttömyyskorvauksien käsittelystä sekä maksamisesta koko Espanjassa, Baskimaassa sekä Ceutalla ja Mellillassa. Samalla se hoitaa työllisyyttä ja ammatillista koulutusta. (Angloinfo 2008.)

2.1 Syitä muuttaa Espanjaan

Kaikilla on erilainen tarina siitä, miksi ovat muuttaneet Espanjaan, mutta maa todellakin tarjoaa jokaiselle jotakin. Yksi monista syistä muuttaa Espanjaan on tieto siitä, että siellä on jo ennestään suuri ulkomaalaisyhteisö, johon muuttaja pääsee mukaan helpommin kuin kantaväestöön. (Hobbs 2004, 12 - 17.) Suomalaisten syyt muuttaa Espanjaan ovat tapauskohtaisia, mutta yleisempiä syitä ovat halvempi elintaso, huomattavasti lämpimämpi ilmasto, kuuluminen Euroopan unioniin, hyvät lentoyhteydet, kielen helppous sekä tieto suomalaisyhteisöstä erityisesti Aurinkorannikolla ja Kanarian saarilla (Espanjaan info). Halvempi elintaso tarkoittaa muun muassa sitä, että tulot sekä elinkustannukset yleensä ovat Espanjassa siedettäviä. Lisäksi on olemassa yleinen, vapaa pääsy, sosiaaliseen peruspalveluun, kuten terveydenhuoltoon sekä koulutukseen. Suomalaisille erityisesti Aurinkorannikko on paikka, jossa tiedetään elinkustannusten olevan halvempia Suomeen verrattuna. (Angloinfo 2008.)

Alue on erityisesti suomalaisten eläkeläisten suosima suotuisan ilmaston takia. Useimmat vuokraavatkin asunnon talvikuukausiksi ja palaavat kesäksi Suomeen. Työskennellessäni Fuengirolassa, olen ollut mukana auttamassa suomalaisia asunnon vuokraamisessa. Huomasin, että he ovat muuttolintuja, kun taas ne, jotka asuvat täällä vakituisesti, ovat nuoria perheitä tai keski-ikää lähestyviä yrittäjiä.

Espanjan merkittävin lomakohde on Costa del Sol, eli suomalaisittain Aurinkorannikko. Aurinkorannikko sijaitsee Espanjan etelärannikolla Välimeren rannalla Andalucian maakunnassa. Aurinkorannikon tärkeimpiin kaupunkeihin kuuluvat Málaga, Fuengirola, Torremolinos, Benalmádena sekä Marbella. Alueen vetovoima on suuri, koska aurinkoisia päiviä on yli 320 vuodessa ja sen vuoksi myös turismi on yksi alueen pääelinkeinoista (Espanjaan info.)

Espanjan Aurinkorannikko on suomalaisten kakkoskoti. Se on myös yksi suurimpia suomalaissiirtokuntia maailmalla, noin 20 000 - 25 000 asukasta vuosittain. Suurin suomalaisyhteisö, noin 3300 asukasta, elää Fuengirolan kaupungissa, joista monet ovat

aloittaneet alueella yritystoiminnan. Fuengirolan virallinen asukasluku on 78 000, mutta todellinen luku ylittää 100 000 rajan, josta lähes puolet on ulkomaalaisia. Kaupungista löytyykin yli 120 eri kansalaisuutta. (Kaleva 2008.) On osoitettu, että jo pelkästään Aurinkorannikolla on yli 10 000 ulkomaalaisen perustamaa yritystä, lisäksi monet toimivat laittomasti. Tästä huolimatta espanjalaiset kunnioittavat menestyneitä ulkomaalaisia yrittäjiä. (Hobbs 2004, 26.)

Monet suomalaiset eläkeläiset tulevat kuulemma Aurinkorannikolle viettämään talvikuukausia, pois kylmästä ja koleasta Suomesta. Aurinkorannikolla he viettävät talvikuukaudet, jotka ovat syyskuusta huhti- toukokuuhun. Sinä aikana suomalaisilla yrittäjillä meneekin todella hyvin, koska suomalaisia liikkuu kaduilla todella paljon. Olen huomannut myös sen, että suomalaisten vaikutus näkyy katukuvassa myös paikallisissa. Monet, niin nuoret kuin vanhat, osaavat sanoa ainakin monesti ”kiitos” ja ”moi”. Ja jotkut ovat jopa alkaneet puhua suomea, koska Aurinkorannikolla suomalaisia yksinkertaisesti on vaan niin paljon.

Costa del Solille suomalaisia yrittäjiä vetää jatkuvasti kasvava suomalainen asiakaskunta sekä hyvät mahdollisuudet menestymiseen. Aurinkorannikolla toimiikin yli 50 suomalaista yrittäjää. Palveluita on tarjolla sekä vakituisesti asuville että turisteille. Alueelta löytyy runsaasti suomalaista palvelutarjontaa mm. ravintoloita, kauppoja, partureita ja kampaamoja, psykologi- ja lääkäripalveluja, konsultti- ja käännöspalveluja, laki-, varainhoito-, sekä kiinteistöpalveluja. Lisäksi on tarjolla suomenkielisiä tiedotusvälineitä, radio-ohjelmia, tv- ja nettipalveluita, joista löytyy päivittäistä paikallista tietoa. (Aurinkorannikon yrittäjät 2009.)

2.2 Toimintaympäristö

Espanjan toimintaympäristöstä on ehdottoman tärkeää ottaa selvää, ennen kuin lähtee perustamaan uutta yritystoimintaa. Minkälainen on sillä hetkellä vallitseva taloustilanne,

onko juuri nyt se suotuisa aika aloittaa uusi liiketoiminta. On syytä myös tarkistaa, käykö sama tutkinto Espanjassa ja perehtyä tarkemmin myös työvoiman rakenteeseen.

2.2.1 Espanjan talous

Espanja on teollisuusmaa, josta palveluala ja teollisuus kattavat lähes 90 prosenttia BKT:stä. Teollistuminen sekä palveluammattien lisääntyminen on ollut voimakasta. Kun vielä vuonna 1950 lähes puolet väestöstä työskenteli maatalousammateissa, on maanviljelijöitä nykyisin enää alle 10 prosenttia (Westerdahl 1999, 15). Maatalous ja kalastus ovat kuitenkin merkittävä elinkeino Andalucian alueella, mm. Fuengirolassa. Maataloudessa on keskitytty vihannesten, hedelmien, viljan, sianlihan ja maidon tuotantoon. Sen sijaan metsäpalot aiheuttavat vuosittain 120 000 hehtaarin tuhot ja taloudelliset menetykset ovat vaihdelleet vuosittain 100 - 400 miljoonan euron välillä, jolloin puuta tuodaan muualta. (Maaraportti, 2009.)

Viime vuosikymmenen aikana Espanjan infrastruktuuria on uudistettu laajasti ja hallituksella on suunnitelmissa investoida siihen tulevaisuudessakin. Lisäksi Espanja on saanut eniten rakenne- ja yhdentämistukea infrastruktuuri- ja kehitysprojektien rahoittamiseen. Maan modernisoitumisesta kertoo mm. moottoriteiden pituuden kolminkertaistuminen vuodesta 1982. Espanjan tähtäimessä on saavuttaa maailman parhaimmat tieyhteydet. (Hobbs 2004, 25.)

Inflaatio on laskenut tasaisesti 1980-luvun lopulta lähtien. Espanjan talous kasvoi vielä vuonna 2008 1,2 prosenttia, mutta siitä lähtien nykyinen talouden kasvu on laskenut paljon ja nykyinen inflaatioprosentti on -1,4 (kesäkuussa 2009). Inflaatioon on vaikuttanut laskevasti kotimaisen kysynnän vähentyminen, kulutushyödykkeiden hintojen aleneminen sekä asuntokaupan hiljentyminen. (Maaraportti 2009.)

Talouspolitiikan keskeisimpiä tavoitteita oli talouden sopeuttaminen Maastrichtin sopimuksessa määriteltyihin EMU-kriteereihin sopivaksi eli valtiontalouden alijäämän

tasapainottaminen sekä julkisen velan pienentäminen. Siinä Espanjan hallitus onnistui hyvin ja budjettivaje on saatu tasapainoon. Myös Espanjan yrityselaämä on vahvemmalla pohjalla kuin viime vuosikymmenellä, koska espanjalaisten monikansallisten yritysten määrä on nykyään huomattavasti suurempi kuin 1990-luvulla. Kotimainen kulutus sekä laiteinvestoinnit ovat välttämättömiä, jotta talouskasvu jatkuisi. (Maaraportti 2009.)

2.2.2 Työmarkkinat

Työssäkävien määrä Espanjassa oli vuonna 2008 arviolta 20,3 miljoonaa. Viime vuosina Espanjan työttömyystilanne on ollut laskussa ja päässyt lähelle EU:n keskiarvoa. (Maaraportti 2009.) Taantumana aiheuttamana Espanjan työttömyystilanne nousi vuoden 2009 toisella neljänneksellä 17,9 prosenttiin. Lukema oli vuosikymmenen korkein. (Taloussanomien 2009.) Vuonna 2010 luvun odotetaan olevan jo 20 prosenttia (Olé lehti 10/2009). Espanjan työttömyysprosentti on yli kaksi kertaa suurempi verrattuna Euroopan Unionin tilanteeseen keskimäärin. Lähes 30 prosenttia euroalueen työttömistä asuu Eurostatin mukaan Espanjassa, esimerkiksi Andalusiassa ja Kanariansaarilla työttömänä on jo joka neljäs. (Taloussanomien 2009.) Myös espanjalaisten keskiansio on Andalucian alueella alhaisempia koko maassa. Keskimäärin andalusialainen tienaa alle 1000 euroa kuussa. (Uusi Fuengirola 2009.)

Valitettava tosiasia on, että Andalucian alueella huonon työttömyystilanteen vuoksi myös varkauksien määrä on kasvanut huomattavasti. Erityisesti Aurinkorannikolla, jossa huono taloustilanne on vähentänyt ulkomaisten turistien määrää, puhutaan lehdistä jatkuvasti lisääntyvästä rikollisuudesta. Kaduilla liikkueksaan näkee kerjäläisiä jokaisen supermarketin ovella, ihmisiä nukkumassa siltojen alla tai puistoissa ja taskuvarkaita on liikkeellä entistä enemmän.

Tällä hetkellä Espanjassa on meneillään todellinen talouskriisi. Työni puolesta olen kierrellyt Aurinkorannikon alueen kaupungeissa ja huomannut myös kriisin vaikutukset. Lukuisten liikkeiden, erityisesti kiinteistövälitysliikkeiden sekä ravintoloiden, ovissa

lukee se vende tai se alquila, eli myynnissä tai vuokrattavana, koska omistajilla ei ole enää töitä ja siten ei ole varaa pitää yritystä pystyssä. Mutta nämä kyseiset yritykset ovat lähinnä englantilaisia tai espanjalaisia, missään en ole vielä nähnyt tai kuullut suomalaisten yritysten lopettavan. Päinvastoin, suomalaisia yrityksiä syntyy jatkuvasti uusia ja sen huomaa niin katukuvassa kuin myös lehdissä, joissa toivotetaan uudet yrittäjät tervetulleiksi.

Kuten yrityselämässä yleensä, jotkut suomalaisyrittäjät menestyvät Espanjassa vuosia, kun puolestaan toiset kukoistavat vähän vähemmän. Suomessa ja Espanjassa on kuitenkin sama periaate, että hyvällä liikeidealla onnistuu, kun yrittäjä ymmärtää, että menestyminen on kovan työn takana. (Westerdahl 1999,198.)

2.2.3 Tutkintojen ja koulutuksien vastaavuus

Kun Suomi liittyi Euroopan Unioniin, Suomen kansalaisen mahdollisuudet harjoittaa liiketoimintaa Espanjassa parantuivat huomattavasti. EU:n määräyksissä todetaan, että jäsenmaiden kansalaiset voivat vapaasti ryhtyä yrittäjiksi missä tahansa EU-maassa sillä edellytyksellä, että he täyttävät samat vaatimukset, jotka asetetaan vastaavassa tilanteessa oman maan kansalaisille. On kuitenkin kaksi poikkeusta, joissa suomalaisella ei ole samoja oikeuksia työskennellä kuin espanjalaisella, ja ne ovat julkisen palvelun tietyt tehtävät sekä yleiseen turvallisuuteen liittyvät tehtävät. (Westerdahl 1999, 199.)

Myös eräissä ns. suojaetuissa ammateissa pelkkä ammattikokemus ei riitä, vaan henkilön on todistettava Espanjan viranomaisille, että heillä on jossain toisessa EU-maassa hankittu koulutus, joka voidaan hyväksyä Espanjassa. Tällaisia ovat mm. seuraavat ammatit:

- eläinlääkärit
- arkkitehdit
- apteekkarit

- lääkärit ja hammaslääkärit
- sairaanhoitajat
- kätilöt (Westerdahl 1999, 200.)

Mikäli edustaa jotakin edellä mainituista ammateista, joutuu todistamaan, että koulutus ja työkokemus hyväksytään myös Espanjassa. Siihen vaaditaan paikallisen kollegion hyväksyntä, ja aikaa lupaprosessin saamiseen voi kulua pari kolme kuukautta. (Olé-lehti 2003.) Tutkintovertailun saa mistä tahansa Espanjan työvoimatoimistosta, jossa on NARIC- edustusto, joka on Kansallinen akateemisten tutkintojen tunnustamisen tietokeskus. (Hobbs 2004, 119.)

2.2.4 Julkinen sektori

Espanjassa julkisen sektorin paino on yhä näkyvässä työvoiman rakenteessa: työvoimasta valtion virkamiesten osuus on yli 16 prosenttia. Hallituksen toimesta on pyritty rajoittamaan julkisen sektorin kasvua. (Maaraportti 2009.) Silti virkamiehistä pidetään edelleen huolta, kun hallitus lupaa kriisistä huolimatta virkamiesten palkkoihin 0,3 % korotuksen (Olé lehti 2009). Vuoden 2005 puolivälistä vuoteen 2008 on espanjalaisten keskipalkka noussut 4,4 prosenttia, tarkoittaen 1575 euroa kuukaudessa. Espanjan hallitus päättää vuosittain minimipalkasta. Lakisääteinen minimipalkka on noin 513, 00 euroa kuukaudessa tai 17,10 euroa päivässä, eli noin 35 prosenttia keskipalkasta. Viisi prosenttia työssäkävivistä on minimipalkan piirissä. Vuoden 2008 aikana hallitus kaavaili minimipalkan nostamista 600 eurosta 800 euroon vuoteen 2013 mennessä. (Maaraportti 2009.) Espanjalaisilla työnantajilla on kuitenkin hyvä tapa maksaa kaksi lisäpalkkaa työntekijöilleen, yksi jouluna ja toinen yleensä heinäkuussa (Hobbs 2004, 274).

2.2.5 Ulkomaiset investoinnit

Espanjan vienti ja tuonti on kasvanut jatkuvasti viime vuosina samoin kuin ulkomainen investointi. Suora ulkomainen investointi suuntautuu pääosin palvelu- (50 %) ja teollisuussektorille (48 %). (Maaraportti 2009.) Espanjan laki sallii 100 % ulkomaisen omistuksen useimmilla aloilla ja pääoman liikkuminen on kokonaan vapautettu. Sijoittajat ovat erityisen kiinnostuneita Espanjan laajoista kotimarkkinoista, vientimahdollisuuksista sekä kasvupotentiaalista. Espanjan hallitus houkuttelee maahan hyvin mielellään uusia ulkomaisia sijoittajia talouden uudistamiseksi, jonka vuoksi on luotu uusia säännöksiä tehdäkseen maasta houkuttelevampi sijoittajilleen. Tämän lisäksi hallitus on ottanut käyttöön useita tukijärjestelmiä, kuten pienempi veroraja pienille yrityksille. Erityisesti pk-yritykset ovat tärkeitä, koska 99 % yrityksistä Espanjassa on pk-yrityksiä, jotka luovat noin 80 prosenttia maan työllisyydestä. (Hobbs 2004, 24 - 25.) Pk-eli pienistä ja keskisuurista yrityksistä kerron vielä tarkemmin kappaleessa 5.

Tällä hetkellä Espanja on kuitenkin todella syvässä kriisissä. Vaikka se ei joka puolella näkyisikään, tuntuu se ainakin työttömien sekä yrittäjien lompakossa. Espanjan työnantajajärjestön CEOE:n puheenjohtaja Gerardo Diaz Ferran mukaan espanjalaisten pk-yritysten suuri ongelma luotonsaannin jälkeen on asiakkaiden puute. Hänen mukaansa noin 300 000 yritystä on joutunut kriisiin myötä jo lopettamaan toiminnan. Espanja on myös velkaantunut ääriään myöten. Arvonlisäveroa halutaan nostaa parilla prosentilla ja 400 euron luvattu yleisvähennys palkansaajille perutaan. (Olé lehti 2009.)

2.2.6 Suomalaiset investoinnit

Jo 1960-luvulta lähtien on Espanjassa ollut suomalaisia yrityksiä tuotannollisessa muodossa. Tällä hetkellä suomalaisia yrityksiä, joko tuotannollisessa toiminnassa tai omilla edustuksilla ja myyntikonttoreilla, on noin 50, jos ei lasketa Aurinkorannikon suomalaisväestön lukuisia pienyrityksiä. Suurin osa yrityksistä on myyntikonttoreita, jotka sijaitsevat Madridin ja Barcelonan alueilla. Sen lisäksi kauppaa Espanjaan käy

huomattavasti lukuisampi joukko, kun esimerkiksi Madridin vientikeskuksen tiedossa on noin 250 yritystä, joilla on kiinteä kaupallinen kanava Espanjaan. Tullin tietojen mukaan yli 350 yritystä myy vuosittain tuotteitaan Espanjaan. Suomalaiset yritykset toimivat kuitenkin etupäässä vain investointihyödykkeiden alalla, kun kuluttajatuotteita tuodaan Suomesta todella vähän. (Maaraportti 2009.)

On todettu, että suomalaisten investointien taso on suhteellisen alhainen ja ne vaihtelevat vuosittain. Suomalaisijoitukset olivat huipussaan vuonna 2003 (793 milj. euroa), jonka jälkeen ne ovat laskeneet selvästi. Vuonna 2006 Suomen pankin tilastojen mukaan suomalainen sijoituskanta Espanjassa oli enää 396 miljoonaa euroa. Suurimmat suomalaiset yritykset Espanjassa ovat StoraEnso, Huhtamäki, M-real, Nokia, Outokumpu ja Wärtsilä. Vuonna 2006 työllistivät suomalaiset yritykset Espanjassa yhteensä 3066 työntekijää. (Maaraportti 2009.)

2.2.7 Naiset Espanjan työelämässä

Sukupuolten välinen työnjako on nykyään muuttunut ratkaisevasti. Espanja on perinteisesti miesvaltainen yhteiskunta ja vielä äskettäin naiset olivat suhteellisen harvinainen näky työelämässä, paitsi perheyriyksissä. Naisten osuus koko työvoimasta oli vuonna 1910 13,5 %, vuonna 1960 24,8 % ja vuonna 1991 33,3 %. Mutta yhä enenevässä määrin on naisten osuus nousemassa myös työmarkkinoilla. Espanjassa palkkaa saavia naisia on 33 % kun taas sama luku on Suomessa 52 %. Monet naiset Espanjassa, erityisesti isoimmista kaupungeista ovat erittäin urahakuisia ja menestyneitä liikenaaisia. Naisyrittäjiä on Espanjassa myös todella paljon, mutta niin on määräaikaista työsuhteitakin. (Westerdahl 1999, 15.)

Seuraavassa luvussa aion käsitellä yritystoiminnan aloittamista. Kun on perustamassa uutta liiketoimintaa Espanjaan, suositellaan ensin tutustumista alueen kulttuuriin, tapoihin ja ihmisiin sekä siihen, mitä kaikkea tarvitaan ennen kun pystyy aloittamaan yhtään mitään.

3 YRITYSTOIMINNAN ALOITTAMINEN

Tässä kappaleessa käyn läpi tärkeimmät asiat uuden liiketoiminnan perustamiseksi Espanjassa. Kaikkihan alkaa siitä, kun liiketoiminnan aloittamisesta on jo päätetty, hankitaan NIE- numero, oleskelulupa sekä tarvittavat luvat toiminnan aloittamiseen. Luvussa kerron myös rahoitukseen liittyvistä tiedoista.

Yrityksen perustamisen lähtökohtana on halu ja tahto toimia yrittäjänä (Mård 2009). Espanjassa yritystoiminnan aloittaminen ei kuitenkaan suju aivan yhtä helposti kuin Suomessa. Helponkin asian hoitamiseen on syytä varata paljon aikaa. Tämän huomasin itse ollessani töissä Fuengirolassa 2009. Kaikki tuntuu tapahtuvan hidastetusti. Hyvänä esimerkkinä on se, miten ihmiset kävelevät kadulla, kenelläkään ei ole kiire ja ohittelijoita katsotaan kummallisesti. Kiireinen elämänrytmi on unohdettava, jos haluaa sopeutua espanjalaiseen menoon.

Espanja voi olla kultakaivos sille, joka aloittaa juuri oikeanlaisen yritystoiminnan ja vielä onnistuu siinä ensimmäisenä. Costa del Sol ja Costa Blanca ovat niitä todennäköisempiä paikkoja ulkomaalaiselle yrittäjälle, jossa uuden yritystoiminnan aloittamisen on paras vaihtoehto, ellei sujuvaa espanjan kieltä osaa. Uuden yritystoiminnan aloittaminen vaatii vähintään kuuden kuukauden säästöjä selviytyäkseen alusta. Monet uudet yrittäjät epäonnistuvat, koska rahat loppuvat ennen kuin yritystoiminta ehtii edes kunnolla alkaa. Epäonnistujien luku Espanjassa on todella korkea. Ennen yritystoiminnan aloittamista onkin suositeltavaa miettiä seuraavia kysymyksiä: Kuinka monta samankaltaista yritystä on jo alueella? Miten uusi yritys eroaa monista muista samanlaisista? Voisiko kehittää aivan uuden liikeidean ja löytyykö alueelta sopivat markkinat? (Costa Blanca Uncovered 2005-2009.)

Uuden yritystoiminnan aloittaminen Espanjassa voi viedä keskimäärin seitsemän kuukautta. Aikaa vievät yritystoimintaprosessit ovat kuitenkin edistyneet jättiharppauksin EU:n painostuksen ansiosta. Keskus- ja aluehallituksen tasolla on luotu toimia, joiden

tarkoituksena on helpottaa pienten yritysten perustamista 48 tunnissa. Nämä toimet eivät kuitenkaan ole täydellisiä, koska ne toimivat ainoastaan tietyillä alueilla, lisäksi tätä toimintaa tahraa se, että toimitilan avausluvan kestämässä voi todellakin mennä kuusi kuukautta ennen kuin sen saa paikalliselta oikeuslaitokselta. (Hobbs 2004, 27.)

3.1 Gestoria

Espanjalaisten kieroutunut rakkaus byrokratiaa kohtaan on luonut tarpeen instituutiolle nimeltään gestoria. Gestoria Administrativa eli asiointitoimisto on yritys, joka tarjoaa sekä yksityishenkilöille että yrityksille asiantuntijapalveluita. Gestoria hoitaa yksityishenkilöiden puolesta viralliset paperityöt, joita voivat olla mm. auton rekisteröinti, asunnon hankintaan liittyvät luvat ja veroilmoitukset. Yritykselle gestoria hoitaa yrityksen perustamiseen tarvittavat luvat, kirjanpidon sekä muita tärkeitä käytännön asioita. (Olé lehti 2003.)

Gestorian palvelut on luotu espanjalaisen byrokratian monimutkaisuuden, tavallisten ihmisten tietämättömyyden sekä ajan ja kielitaidon puutteen vuoksi. Monissa muissa maissa gestorian sijaan käytetään lakimiestä, koska gestor ei ole yhtä lainoppinut kuin lakimies, mutta huomattavasti halvempi. Hänen rooli on ottaa byrokratian taakka kaikissa toimissa viranomaisten kanssa, mm. työ- ja oleskeluluvan tai ajokortin hankinnassa. (Hobbs 2004, 102.)

Gestoriaa kannattaakin käyttää erityisesti yrityksen perustamiseen ja rekisteröintiin liittyvien asioiden neuvotteluissa. He osaavat kertoa oikeat menettelytavat kaikkeen koskien laillisia paperihommia sekä tietävät miten asiat saadaan hoitumaan nopeammin. Gestorin käyttö maksaa, mutta se säästää paljon aikaa sekä vaivaa, ja pitkällä tähtäimellä se on erittäin kannattavaa. Gestoreita on monia ja kannattaa kysyä suosituksia ennen kuin valitsee oikean, koska kaikki eivät ole ammattilaisia. (Spainexpat 2008.) Luotettavaa gestoria valitessa kannattaa valita gestoria, joka on toiminut paikkakunnalla monia vuosia. Asiantuntemuksesta kertoo GA- logo eli Gestoria Administrativa- nimen

käyttöoikeuden omaavan gestorian omistajan on oltava oikeustieteiden kandidaatti tai taloustieteiden maisteri. Lisäksi GA- gestoriolla on aina vakuutus, joka kattaa asiointitoimiston mahdolliset virheet ja takaa asiakkaalle korvauksen mahdollisista vahingoista. Gestoria -sana on yleisnimitys, eikä sitä ole sidottu mihinkään tutkintoon. Eli kuka tahansa voi perustaa yrityksen ja nimittää sitä gestoriaksi. Tästä syystä erityisesti turistialueilla toimii kirjjava joukko erilaisia neuvonantajia. Toiset osaavat asian ja toiset eivät. Osaamattomat eivät hoida asioita ja syntyy monia virheitä. Erityisesti on syytä välttää sellaisia gestorioita, joilla ei ole julkisia tiloja. (Olé lehti 2003.)

Fuengirolassa, Aurinkorannikon alueella, toimii sekä suomalaisia että ulkomaalaisia gestoreita. Suositeltavaa olisi käydä kyselemässä paikallisilta suomalaisilta yrittäjiltä, kenen puoleen kannattaa kääntyä, koska paikalliset tietävät muut paikalliset ja monet suomalaisista ovat kuulemani mukaan käyttäneet hyviä gestorian palveluita. Kannattaa valita sellainen toimisto, jossa palvellaan muitakin yrityksiä ja josta löytyy myös kirjanpito- ja muut palvelut. Kaikesta joutuu maksamaan, mutta ainakaan aloittaessaan ensimmäistä kertaa yritystoimintaa Espanjassa, sitä ei kannata tehdä ilman ammattilaisen apua.

3.2 NIE

NIE- numero (Numero de identificación de Extranjero) on ulkomaalaisen henkilötunnus Espanjassa. NIE -numero on tarpeen, jos ulkomaalaisella on ammatillisia, taloudellisia tai sosiaalisia intressejä, kuten auton ostaminen, pankkitilin avaaminen tai työsopimuksen tekeminen. (Westerdahl 1999, 74.) NIE- numeron hakemuslomakkeen voi hakea Comisaria de Policía Nacionalin ulkomaalaisosastolta Departa de Extranjeros, jonne hakemus myös jätetään. Hakiessaan lomaketta on syytä tarkistaa, mitä liitteitä tarvitaan sekä kuinka suuri on maksettava leimavero. Sen jälkeen täytetään lomake, maksetaan leimavero ja palautetaan hakemus liitteineen poliisiaseman ulkomaalaisosastolle. Mukana on oltava hakemuksen lisäksi alkuperäinen passi. (Olé- lehti 2003.) NIE -numeron saanti

kestää muutamasta viikosta muutamaan kuukauteen hakuajankohdasta ja viranomaisista riippuen. (Westerdahl 1999, 74 - 75.)

NIE- numeroa tarvitaan seuraavissa:

- Pankkitilin avaamisessa
- Kiinteistöä ostettaessa, myytäessä tai vakuutettaessa
- Luoton tai asuntolainan hakemisessa
- Veroja maksettaessa
- Palkansaannissa
- Käytettäessä osa-aikaisen työn välittäjiä
- Hankkiessaan liiketoimintalupaa tai aloitettaessa yritystoimintaa
- Sosiaalipalveluihin rekisteröitäessä tai hakiessa reseptiä
- Ajokorttia hankittaessa

NIE- numero näkyy kaikissa asiakirjoissa Espanjassa (Angloinfo 2008).

NIE- numeron hakeminen on mahdollista myös Suomesta käsin. Hakeminen tapahtuu Espanjan-edustuston konsulipalvelujen nettisivujen kautta, josta voi hakea espanjankielisen lomakkeen, joka koneella täyttämisen jälkeen pitää viedä lähetystön kansliaan. Mukaan tarvitaan myös oikeaksi todistettu kopio passista. Asiakirjat lähetetään Madridiin maahanmuuttoasioista vastaavalle poliisille. Hakuprosessi on melkein yhtä pitkä kuin paikan päällä tapahtuva hakeminen, mutta ainakin sen verran hakua helpottaa se, että sen voi tehdä suomenkielisessä ympäristössä. (Olé- lehti 2009.)

Kuten edellä jo kerroin, NIE- numeron hakeminen on prosessi, joka voi kestää muutamasta viikosta muutamaan kuukauteen. Olen kuullut paikallisilta suomalaisilta monta tarinaa siitä, miten numero on saatu. Voin sanoa, että kaikilla on ja tulee olemaan erilainen versio siitä, miten asia käytännössä oikeasti menee. Jotkut ovat saaneet NIE- numeron saman tien, joillakin sen saaminen on taas kestänyt jopa puoli vuotta. NIE- numerosta kannattaa ottaa kopio, koska sitä voi tarvita missä vain. Esimerkiksi postia hakiessa tai pankkikortilla maksaessa on monesti pyydetty esittämään kyseinen numero.

3.3 Luvat

Oleskelulupa eli residencia on ulkomaalaisen oleskelulupa Espanjassa. Sen haltijalla on lähes samat oikeudet sekä velvollisuudet kuin Espanjan kansalaisella. Myös residencia-lupa haetaan Comisaria de Policia Nacionalin ulkomaalaisosastolta kuten NIE- numero. Uudet säännöt oleskeluluvan myöntämisestä tulivat voimaan 1.3.2003. Sääntöjen mukaan EU-direktiivien perusteella voivat EU-kansalaiset oleskella Espanjassa voimassa olevalla passilla turistina yhtäjaksoisesti 90 päivän ajan ilman oleskelulupaa. Perussääntönä on, että jos henkilö oleskelee Espanjassa ansaitakseen rahaa, ei tarvitse enää anoa oleskelulupaa. Siten ei ole merkitystä, työskenteleekö henkilö sopimuksella yritykselle, omistaako osan yrityksestä vai onko yksityisyrittäjä. (Hobbs 2004, 28.) Niin kauan kunnes ulkomaalainen henkilö saa korvausta tehdystä työstä, eli palkkaa, on heillä samat edut kuin kansalaisilla. Jokainen EU-kansalainen voi hyödyntää myös julkista työvoimapalvelua. (Angloinfo 2008.)

Vaikka oleskelulupa ei olekaan enää pakollinen, suosittelee ulkomaalaisvirasto kaikille oleskeluluvan hankkimista, koska tietyt toimet, kuten pankkitilin avaaminen sekä lainan ottaminen, vaativat oleskelulupaa, jota ilman niistä voi tulla ongelma uutta liiketoimintaa perustettaessa. Vapaaehtoinen hakemus tehdään henkilökohtaisesti poliisilaitokselle, ja yleensä sen saa muutamassa päivässä. (Hobbs 2004, 29.)

Lisäksi ennen yritystoiminnan aloittamista on tehtävä joukko erilaisia espanjankielisiä ilmoituksia. Ilmoituksia tehdään sekä kuntaan että valtionhallinnon eri laitoksille. Mikäli liiketila vaatii kunnostamista, on haettava kunnalta toimenpidelupaa Licencia de Obras. Lisäksi tarvitaan avauslupa Licencia Municipal de Apertura, joka on myös kunnan myöntämä. Toiminnan aloittamista koskevat ilmoitukset on tehtävä valtion verotoimistoon Agencia Tributariaan, joita ovat Declaracion de Alta ja Declaracion Cencal de Comienzo. Lisäksi sosiaaliturvaviranomaisille, Tesorería de la Seguridad Socialiin, on tehtävä aloitusilmoitus, Alta en el Regimen especial de Autónomos, jolla taataan mahdolliset terveyskeskuspalvelut sekä sairaalahoidot. (Olé lehti 2003.)

Mikä tahansa yritys, joka toimii liiketiloissa, joutuu hankkimaan avausluvan. Lupa on todiste siitä, että yrityksen suunnitellut toiminnot ovat sopusoinnussa kaupungin säännösten kanssa. Ennen luvan saantia vierailee kunnan edustaja liiketiloissa tarkastamassa, että se täyttää laki- ja hygieniavaatimukset. Luvan hinta vaihtelee liiketilan sijainnista sekä koosta. Myös avausluvan saamisessa on omat erikoisuutensa. Se riippuu ihan siitä koska kaupungintalolta joku jaksaa tulla tekemään tarkistuksen ja sen jälkeen avausluvan myöntämiseen voi mennä pitkäaikoinen aika. Eikä ole olemassa edes mitään takuuta siitä, että se myönnetään. Useat yritykset toimivatkin ainoastaan avausluvan leimatun hakemuksen perusteella ja vaikka se on laitton tapa, katsovat viranomaiset sitä usein läpi sormien. (Hobbs 2004, 127 - 128.)

3.4 Yrityksen rekisteröinti

Impuesto sobre Actividades Economicas (IAE) eli kaupallinen vero, joka kannetaan vuosittain kaikesta liiketoiminnasta, jota on tapahtunut kunnan alueella. Kaikkien aloittelevien kaupallisten yritysten on rekisteröitävä tämä suora vero kaupungintalolle ja verovirastolle. (Your Europe 2005.) On kuitenkin todennäköistä, ettei pienen yrityksen tarvitse maksaa sitä, koska vuonna 2003 Espanjan hallitus päätti poistaa tämän veron kaikilta, joilla on liikevaihto alle miljoonaa euroa, aktivoitakseen yrityksiä. Tämän veron hallinnointi on myös siirretty kunnilta keskusverohallintoon, joten nykyään yritys pitää rekisteröidä Agencia Tributariaan. Vaikka yrittäjän ei tarvitse maksaa IAE:ta, pitäisi kuitenkin rekisteröityä maksajaksi, koska sen perusteella määritellään yrityksen veroluokka. Sitä varten on täytettävä kaavake vähintään 10 päivää ennen yritystoiminnan aloittamista. (Hobbs 128, 2004.)

3.5 Rahoitus

Ne yritykset, joilla on käytössään riittävä rahoitus, pystyvät menestymään koko yrityksen elinaikana, ei ainoastaan alussa. Tämä mahdollistaa yhteiskunnan mukauttamisen sekä

jatkumisen. (Your Europe 2005.) Enemmistö uutta liiketoimintaa aloittavista yrittäjistä kuitenkin myy kaiken kotimaassaan ja pistää kaiken peliin uuteen elämään ulkomailla. On kuitenkin monia muitakin tapoja rahoittaa liiketoimintaa. Kun lainoja on saatavilla, huolimatta siitä, mitä EU:n säännökset sanovat, mahdolliset rahoittajat ovat paljon epäileväisempiä ulkomaalaisia kohtaan. Jopa espanjalaiset luottavat henkilökohtaiseen ja perherahoitukseen. (Hobbs 2005, 394.)

Uuden yrityksen perustaminen maksaa aina paljon enemmän kuin on suunnitellut ja ellei yritys ole erityisen onnekas, ensimmäiset vuodet ovat vaikeita. Monet ulkomaalaiset yrittäjät ovat kertoneet menevän vähintään vuosi ennen kuin yritys alkaa tuottaa. Sen takia on tärkeää tehdä ensimmäiselle kolmelle vuodelle realistinen suunnitelma ja huomioida myös epäonnistumiset. Siten yrittäjällä on suuremmat mahdollisuudet menestyä. (Hobbs 2004, 196.)

Ulkomaalaisen on erityisen vaikea saada yritystoiminnan aloittamiseksi lainaa, vaikka viime vuosikymmenien aikana Espanjan pankkijärjestelmä on kehittynyt huomattavasti. Pankit ovat varovaisia kaikkien suhteen, joilla ei ole aiempaa luottohistoriaa, ja käytännössä lainaa ei tarjota ilman henkilökohtaista vakuutta, kuten asuntoa. Lainan saanti ei kuitenkaan ole täysin mahdotonta. Ne, jotka pystyvät tarjoamaan yksityiskohtaisen liiketoimintasuunnitelman sekä osoittamaan kassavirtaennusteen, voivat mahdollisesti saada lainan. Teoreettisesti sekä asukkaiden että ei-asukkaiden tulisi pystyä hakemaan lainaa missä tahansa EU-maassa, mitä tahansa valuuttaa. Se ei kuitenkaan saa olla enempää kuin mitä yritykseen itseensä on jo sijoitettu ja se tulee maksaa takaisin 5-7 vuodessa. (Hobbs 2004, 212.)

3.6 Tuet

Espanja on ehdottomasti suosituin valtio Euroopan Unionissa, mitä tulee taloudellisiin tukiin, jossa ulkomaalaiset yritykset ovat oikeutettuja samaan kohteluun kuin espanjalaisetkin. Espanjan hajautettu hallitus on kuitenkin luonut monimutkaisen verkoston Euroopan Unionin, valtionhallituksen, autonomisten alueiden ja jopa kuntien tarjoamien tukien välille. Hämmennystä lisää muun muassa aluekohtaiset tuet, teollisuuskohtaiset apurahat, työllistämis- ja koulutustuet sekä verohelpotukset. Hyvä uutinen on se, että teoriassa uusille yrityksille on saatavilla useita tietolähteitä, joiden puoleen kääntyä. Käytännössä kuitenkin rahan saaminen voi olla paljon vaikeampaa ja vaikka tuki olisi luvattu, se voidaan perua viime hetkellä tai siihen voi mennä parikin vuotta, ennen kuin sen saa. (Hobbs 2005, 394.) Virallisten taloudellisten tukien, avustuksien sekä verokannustimien saamiseen löytyy useita vaihtoehtoja ja useita paikkoja, joista niitä voi hakea ja ne vaihtelevat yrityskohtaisesti (Hobbs 2004, 197).

Edellä mainitut tekijät ovat niitä kaikkein tärkeimpiä asioita, mistä kannattaa lähteä liikkeelle. Ilman NIE- numeroa ei periaatteessa pysty tekemään mitään, koska sitä todellakin kysellään monessa paikassa. Paikalliset, niin espanjalaiset kuin suomalaiset yrittäjät, osaavat neuvoa, kenen puoleen kääntyä ja mistä kannattaa lähteä liikkeelle. Costa del Solilla ihmiset ovat todella ystävällisiä ja auttavat missä vain. Tarjolla on myös lukuisia paikallisia suomenkielisiä lehtiä, joissa kerrotaan usein hyödyllistä käytännön tietoa Espanjasta.

Seuraavassa kappaleessa aion kertoa yritysmuodon valinnasta. Mille alalle kannattaa lähteä ja minkälaisella liikeidealla. Onko tarpeeksi hyvä liikeidea ja löytyykö kyseiselle tuotteelle tai palvelulle kysyntää. Kappaleesta löytyy myös SWOT- analyysi, jossa tarkastelen koko yrityksen toimintaa perustettaessa uutta yritystä Aurinkorannikolle.

4 YRITYSMUODON VALINTA

Uuden yrittäjän tulee miettiä monia asioita ennen kuin voi aloittaa liiketoimintaa Espanjassa. Yrityksen perustamispäätöksen tekeminen on monivaiheinen prosessi, oli se sitten Suomessa tai Espanjassa. Käynnistysvaiheen pituus vaihtelee sekä toimialoittain että maakohtaisesti. Mitä huolellisemmin valmisteluja tehdään, sitä nopeammin voidaan yrityksen toiminta käynnistää. (Holopainen & Levonen 2006, 21.)

Yritysmuodon valinta riippuu monesta eri tekijästä, kuten ostatko jo olemassa olevan yrityksen vai perustatko kokonaan uuden, ovatko kohteena turistit vai paikalliset markkinat sekä yrittäjän omat intressit. Yritystoiminnan aloittaminen Espanjassa vaatii paljon päättäväisyyttä, suunnittelua ja valmistelua, rankkaa työtä ja paljon onnea, jotta aikaansaataisiin toimiva liiketoiminta. (Hobbs 2004, 39.)

Monet uudet yrittäjät kokevat helpompana vaihtoehtona aloittaa yritystoiminta, joka on kohdistettu lähinnä turisteille, mutta yrittäjällä ei kuitenkaan ole varaa jättää huomiotta paikallisia markkinoita. Aina on riski, että matalasesongin aikana ei ole tarpeeksi asiakkaita, kun jopa korkeasesonginkin aikana voi asiakkaista olla pulaa. (Hobbs 2004, 40.)

4.1 Toiminta-ajatus ja liikeidea

Toiminta-ajatus on liiketoiminnan ajatuksellinen perusta, jossa toiminnan perussuunta on määriteltä. Se voi vastata kysymykseen, miksi yritys on markkinoilla, mihin tarkoitukseen se on sekä mitä yritys tarjoaa. Usein toiminta-ajatuksset ovat kuitenkin määriteltä liian laajoiksi, jolloin ne eivät ole toiminnallisia ja saattavat jättää näköpiirin ulkopuolelle yrityksen kannalta keskeisiä mahdollisuuksia. (Holopainen & Levonen, 21.)

Liikeidea on kuvaus yrityksen tavasta menestyä valitulla toiminta-alueella ja se määrittelee sen, kuinka toiminta-ajatusta toteuttamalla voidaan ansaita rahaa ja saadaan aikaan kannattavaa toimintaa (Holopainen & Levonen 22). Liikeidean on oltava hyvä ja toimiva, koska siihen perustuu yritystoiminnan aloittaminen ja yrityksen menestyksekkäs hoitaminen. Sen tulisi sisältää samalla jotain uutta markkina-alueella toimiviin kilpailijoihin nähden. (Mård 2009.) Seuraavasta kuviosta (KUVIO 2) löytyy liikeidean keskeiset tekijät.



KUVIO 2. Liikeidean keskeiset tekijät.

Yritystä perustettaessa on tärkeää miettiä sen kannattavuutta, ja mikä on juuri kyseisen yrityksen aloittamisen tarkoitus, mihin lopputulokseen halutaan päästä ja mitkä ovat työkalut siihen. Löytyykö kyseiselle tuotteelle tai palvelulle kysyntää. Espanjassa on erityisen kova kilpailu turismin ja palvelun aloilla, johon uudet yrittäjät yleensä päätyvät, koska: turistit suosivat Espanjaa edelleen, halutaan elää lomatyylisiin eikä tarvitse aina opiskella espanjaa. Usein siinä käy niin, että korkean sesongin jälkeen yritystoiminta loppuu asiakkaiden vähentyessä radikaalisti. Yksinkertaisesti on olemassa jo liian paljon baareja, ravintoloita ja kauppoja, muttei tarpeeksi asiakkaita. Joten, jos haluaa perustaa kannattavan liiketoiminnan, on mietittävä yksilöllinen myyntinäkökulma erottuakseen kilpailijoista. (Hobbs 2004, 41.) Varmuus siitä, mitä on tekemässä, tuo varmasti menestystä. Kuten sanonta menee ” hyvin suunniteltu on jo puoliksi tehty”. (Westerdahl 1999,196.)

4.2 SWOT- analyysi

SWOT- analyysiä (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) käytetään yleisesti yritystoiminnan analysointimenetelmänä. Analyysin avulla voidaan selvittää yrityksen vahvuudet ja heikkoudet sekä tulevaisuuden mahdollisuudet ja uhat. SWOT- analyysin kohteena voi olla koko yritys tai yksityiskohtaisemmin jokin yritystoiminnan osa. (Qualitas forum 2009.)

SWOT- analyysissa kirjataan ylös analysoidut asiat: kaavion yläpuolella kuvataan nykytila ja yrityksen sisäiset asiat ja alapuolella on tulevaisuus ja ulkoiset asiat. Kaavion alapuoliskoon vasemmalla on kuvattu myönteiset asiat ja oikealla kielteiset asiat. Kun nämä asiat ovat kuvattu, tehdään johtopäätökset, joissa selvitetään, miten vahvuuksia voidaan kehittää edelleen ja hyödyntää niitä jatkossakin sekä miten heikkouksia voidaan poistaa, korjata ja parantaa. Uhkiin on syytä varautua torjumalla niitä hyvällä suunnittelulla ja mahdollisuuksia hyödyntämällä. (Qualitas forum 2009.)

Suunniteltaessa uuden liiketoiminnan aloittamista Espanjaan, kannattaa yhtenä liiketoiminnan suunnittelun apuvälineenä käyttää SWOT- analyysiä. Tässä SWOT- analyysissä tarkastelen, erityisesti Aurinkorannikolla, suomalaisen yrittäjän näkökulmasta. Olen listannut kuvion (KUVIO 3) vasemmalle puolelle sisäiset vahvuudet sekä ulkoiset mahdollisuudet ja oikealta puolelta löytyvät sisäiset heikkoudet ja ulkoiset uhat.

| | |
|--|--|
| <p style="text-align: center;">Vahvuudet:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Suomen kieli • Paikalliset suomalaiset • Suomalaiset matkailijat • Lämmin ilmasto • Hinta | <p style="text-align: center;">Heikkoudet:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kielitaidon puute • Kulttuuriin sopeutumattomuus • Perustamiskustannukset |
| <p style="text-align: center;">Mahdollisuudet:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Turistit • Toiminnan laajentaminen • Palveluiden lisääminen • Monikansalliset asiakkaat | <p style="text-align: center;">Uhat:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Byrokratia • Taloustilanne • Matkailijoiden väheneminen • Rahoitus • Kilpailijat • Kausivaihtelut |

KUVIO 3. Swot- analyysi

Seuraavassa kappaleessa perehdyn pk-yrityksen toimintaan Espanjassa, jossa käydään läpi, mistä löytyy tarvittavaa tietoa ja apuja pk-yritystä perustettaessa mutta kerron myös sekä kirjanpidosta että yritysverotuksesta.

5 PK-YRITYKSET ESPANJASSA

Tutkimukset osoittavat, että Espanjassa oli 3,35 miljoonaa yritystä vuonna 2008, joista 89 % ovat Pequeña y Mediana Empresas (PYME) - pieniä tai keskisuuria eli pk-yrityksiä. Pienellä tai keskisuurella yrityksellä tarkoitetaan yritystä, jossa työskentelee vähemmän kuin 250 työntekijää ja jonka vuosiliikevaihto on enintään 50 miljoonaa euroa tai taseen loppusumma enintään 43 miljoonaa euroa (Holopainen & Levonen 2006, 128). Vuosittain Espanjaan perustetaan yli 200 000 uutta pk-yritystä. Tämä johtuu siitä yksinkertaisesta syystä että noin 60 % espanjalaisista tahtoo olla omia herroja ennemmin kuin olla jonkun palkkalistoilla. (Hobbs 2004, 133.) Tämän todistaa myös se, että 52,7 prosentilla kaikista espanjalaisista yrityksistä ei ole työntekijöitä (Inebase 2009). Espanja on pienten yritysten valtio. Ja sen tietää myös hallitus, joka tukee yritystaloutta aktiivisesti. Huolimatta espanjalaisten syvästä aktiivisuudesta yrittäjyyttä kohtaan, on espanjalaisten ja ulkomaalaisten yrittäjien välillä pientä vastakkaisuutta. 15,2 prosenttia uusista yrityksistä perustetaan Andalucian alueelle, jossa on suuri ulkomaalaisyhteisö sekä massaturismi. (Hobbs 2004, 26-27,33.)

5.1 Saatavilla olevat neuvot

Yrityksen aloittaminen Espanjassa voi olla byrokratian ansiosta sekä työlästä että uuvuttavaa. Monimutkaiset asiakirjat ja pitkät odottelut vievät monelta voimat, jolloin ei ole ihme, että viime vuosina vain 10-15 prosenttia uuden yritystoiminnan aloittaneista ovat jatkaneet. Useat organisaatiot tarjoavat kuitenkin paikallisella tasolla neuvoja yrityksen perustamisessa. Näitä palveluita ovat työllistämispalvelut, autonomisten palveluiden viranomaiset sekä paikallinen ayuntamiento eli kaupungintalo. Kuitenkin on aina suositeltavaa ottaa yhteyttä joko gestoriaan tai lakimieheen tai paikalliseen kauppakamariin, jolloin pystyy hyödyntämään heidän vahvaa tietämystään alueen taloudellisesta tilanteesta. (Hobbs 2004, 99 - 100.)

5.2 Kauppakamarit

Espanjan kauppakamariverkosto tarjoaa ilmaista informaatiopalvelua yritystoimintaa aloitteleville, jossa annetaan neuvoja yrityksen perustamisen kaikissa ongelmissa, mm. yritysmuodon valinnassa. Palveluiden laatu sekä englannin kielen taito voivat kuitenkin vaihdella huomattavasti autonomisten ja alueellisten kamarien välillä. Vaikka palvelut ovat yleensä ilmaisia, saatetaan niistä joskus veloittaa pieni hallinnollinen kulu. (Hobbs 2004, 106.)

Kauppakamarit tarjoavat yrityksen perustajille palvelua nimellä Institute Cameral de Creation y Desarrollo de la Empresa eli INCYDE. INCYDE -säätiötä rahoittaa Euroopan sosiaalirahasto ja se tarjoaa ilmaista henkilökohtaista neuvontaa henkilöille, erityisesti naisille, pitkäaikaistyöttömille sekä vammaisille. INCYDE tarjoaa ilmaista neuvontaa myös yrityksen perustamisen jälkeenkin. Säätiöllä on noin 100 konsulttia vierailmassa yrityksissä ympäri Espanjaa ja tarjoamassa neuvontaa. (Hobbs 2004, 10.)

Viime vuosina on osoitettu myös erityistä kiinnostusta sekä Espanjan hallituksen puolesta että autonomisten hallitusten puolesta pienten- ja keskisuurten yritysten edistämiseen ja kehittämiseen (Hobbs 2004, 200).

5.3 Kirjanpito

Jokaisen yrityksen on pidettävä kirjaa veroista ja tilitiedoista, kuten päiväkirjaa sekä inventaari- ja vuotuista kirjanpitokirjaa. (Hobbs 2004,129.) Kirjanpito omalla äidinkielellä on monimutkaista saati sitten espanjaksi, kun mukaan lisätään vielä hämmentävä, jatkuvasti muuttuva, verosäännöstö. Yrittäjät Espanjassa mainitsevat aina, että kannattaa hankkia kunnollinen kirjanpitäjä. Monet ulkomaalaiset ovat antaneet kaiken kirjanpitäjänsä hoidettavakseen. Hyvä kirjanpitäjä säästää yritykselle aikaa ja rahaa sekä pitää verotusta koskevissa muutoksissa ajan tasalla. (Hobbs 2004, 233.)

5.4 Verotus

Espanjan lainsäädännölliset veronkantojärjestelmän puitteet käsittävät kolme erilaista verotusta: tehtävät, erikoishinnat sekä verot. Vaikka kaksi ensimmäistä ovat kunnallisia veroja, kerätään ne veroviraston kautta alueellisesti tai paikallisesti maakuntien ja kaupunkien viranomaisten toimesta. Alueellisesti, tiettyihin hallinnollisiin alueisiin sovelletaan erityisiä veroja, kuten Baskimaahan ja Navarraan. Myös Kanariansaaret, Ceuta ja Mellilla kuuluvat erityisen verotuksen piiriin niiden sijainnin vuoksi. (Your Europa. 2009.)

Espanjan verotus on läpikäynyt sarjan verouudistuksia, jotka ovat suunniteltu lisäämään kilpailullista etulyöntiasemaa ulkomaisille yrityksille, jotka ovat aloittaneet toimintansa Espanjassa. On suunniteltu useita keinoja vaikuttamaan suosiollisesti pk-yritysten sekä innovatiivisten yritysten veronmaksukykyyn. (Hobbs 2004, 237.) Yritysverotus koskee ainoastaan yrityksiä, ei itsenäisiä ammatinharjoittajia. Elinkeinoharjoittajan toiminnan tulos verotetaan progressiivisesti yksityishenkilöiden tuloverolain IRPF:n mukaisesti. Nettotulon laskeminen voi tapahtua yleensä kolmen erilaisen järjestelmän perusteella, joista edellä jo mainittiin. (Olé- lehti 2003.) Yrityksiä verotetaan niiden maailmanlaajuisista tuloista, mukaan lukien kaikki tulot yritystoiminnasta, tulot investoinneista, jotka eivät edes liity normaalin liiketoimintaan ja tulot pääoman siirroista. Espanjan yritysveroaste on 35 % ja Kanarian saarilla se vaihtelee 1-5 prosenttiin. (Hobbs 2004, 240.)

Vaikka Espanjan yritysveroaste on 35 %, saavat pk-yritykset kuitenkin vähennyksen ja maksavat vain 30 % ensimmäisestä 90 151.82 eurosta ja sen ylittävästä osasta 35 %. Jotta yritys saisi tämän vähennyksen, on sillä oltava nettomyyntiä heti seuraavalla verotuskaudella tai uuden yrityksen tapauksessa kyseisellä verokaudella alle kuusi miljoonaa euroa. (Hobbs 2004, 241.) Hakemuksen jättäminen tapahtuu verkossa tarvittavilla tunnuksilla ja se on tehtävä 25 päivän sisällä ennen verovuoden loppumista (Your Europe 2009). Muita PYME:n tarjoamia verohelpotuksia ovat:

- 10 % verohyvitys Internet, informaatio- ja kommunikaatioteknologian investoinneille ja kustannuksille
- 10 % verohyvitys ympäristöön liittyvistä investoinneista, jotka täyttävät tietyt vaatimukset

Pienille yrityksille on tukia yleensä kolmeksi vuodeksi, joka antaa mahdollisuuden investoida kaikki tuotot edelleen, ennemmin kuin maksaa siitä yritysvero. Tämä on todella hyvä tapa auttaa kasvattamaan yrityksen nettoarvoa ensimmäisinä vuosina. Verohyvitysten tarkat määrät vaihtelevat vuosittain. (Hobbs 2004, 241 - 242.)

Kappaleessa 3.6 kerroin, että yritystoiminnan aloittamiseen löytyy tuista useita erilaisia vaihtoehtoja. Esimerkiksi Euroopan Unionin tuet löytyvät sivulta www.europa.eu, josta voi etsiä yritykselle sopivia tukia sekä lainoja.

Seuraavassa kappaleessa kerron Espanjan yritysmuodoista, joista olen lopuksi koontanut lyhyen vertailun.

6 YRITYSMUODOT

Tärkein päätös, jonka yrittäjän täytyy tehdä uutta liiketoimintaa aloitettaessa, on yrityksen kannattavuuden lisäksi yritysmuodon valinta. Espanjan liiketoiminnassa on monia eri yritysmuotoja, joten sen oikean muodon valinta vaatii perusteellista tutkimusta. Avun kysyminen lailliselta neuvojalta on tässä tilanteessa erityisen suositeltavaa. (Spain info 1999-2006). Esimerkiksi yrityksen ostamiseen liittyviä toimenpiteitä varten on Espanjassa perustettu satoja liikekiinteistövälittäjiä, jotka ovat erikoistuneet ohjaamaan uusia yrittäjiä läpi vaativan byrokratian. (Hobbs 2004, 134)

Espanjassa ovat käytössä seuraavat yritysmuodot:

- Yksityinen elinkeinonharjoittaja - Empresario individual
- Yksityinen yhtiö - Sociedad Civil
- Osakeyhtiö - Sociedad Anonima
- Pienosakeyhtiö - Sociedad limitada S.L.
- Uusi pienosakeyhtiö - Sociedad Limitada Nueva Empresa
- Avoin yhtiö - Sociedad Colectiva
- Yhteisyritys - Comunidad de Bienes

6.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja - Empresario individual

Yksityinen elinkeinonharjoittaja on Espanjassa helpoin sekä yleisin yritysmuoto. Useimpien pienyrittäjien kannattaisikin valita kyseinen yritystoimintamuoto, koska se on heidän kannalta tehokkain sekä taloudellisin yritysmuoto. Tähän yritysmuotoon liittyy vähiten byrokratiaa, mutta se on kuitenkin rekisteröidyttävä sosiaaliturvan autonomiohjelmaan sekä liiketoimiveroa varten. Yksityinen elinkeinonharjoittaja maksaa itse sosiaaliturvamaksunsa. Vuonna 2003 poistettiin pakollinen rekisteröityminen, mutta se on kuitenkin suositeltavaa, samoin kuin kaupparekisteriin rekisteröityminen. (Hobbs 2004, 136 - 137.)

Yksityinen elinkeinoharjoittaja tarjoaa palveluita ja tuotteita sitoutumatta itse työsopimuksiin tai toisiin yrityksiin ja ottaa itse vastuun niin työnsä riskeistä kuin tuotoista. Yritysmuodon nimestään huolimatta yksityisyrittäjän ei tarvitse toimia yksin, vaan hän voi palkata myös työntekijöitä. (Hobbs 2004, 137.) Tämän elinkeinoharjoittajan suurin hyöty on se, että hän voi itse tehdä päätöksensä eikä hänen tarvitse vastata toimistaan kenellekään muulle. Tämä yhtiömuoto on lähinnä suomalaista toiminimeä, koska yksityinen elinkeinoharjoittaja vastaa myös itse henkilökohtaisesti liiketoimintaansa kohdistuvista veloista koko omaisuudellaan. Taloudelliset velvoitteet ovat kuitenkin paljon yksinkertaisempia, koska maksettavat verot ovat henkilökohtainen tulovero sekä ALV (IVA). Tämän yritysmuodon huonona puolena on taas se, että yrittäjällä ei ole osakeyhtiön suojaa, jos yritys menee konkurssiin. Tämä tarkoittaa sitä, että yrittäjä on henkilökohtaisesti vastuussa kaikista liiketoimista, joten kaikkea hänen henkilökohtaista omaisuuttaan voidaan käyttää velkojen maksamiseen, eikä hän saa edes työttömyysturvaa. (Hobbs 2004, 137.)

6.2 Yksityinen yhtiö - Sociedad Civil

Yksityinen yhtiö on henkilöyhtiö, jossa osakkaat vastaavat yhtiön veloista henkilökohtaisesti. Osakkaiden vastuu on rajaton ja yhteisvastuullinen. Tämä yhtiömuoto on sopiva yritykselle, jossa osapuolten henkilökohtainen työpanos, kokemus ja keskinäinen luottamus ovat toiminnan perustana. (Westerdahl 1999, 197 - 198.)

6.3 Osakeyhtiö - Sociedad Anonima

Sociedad Anonima vastaa Suomen Oyj:tä, joka on Espanjassa erittäin usein käytetty yritysmuoto yrityksillä, joilla on suurehko liikevaihto. Tämä vaihtoehto on suositeltavaa kokeneille liikemiehille, jotka tekevät suuria investointeja. Säädetty minimipääoma yritystä perustettaessa on 60 101,21 euroa, josta vähintään 25 prosenttia on oltava maksettuna perustamishetkellä. (Hobbs 2005, 380.) Merkittävänä erona pienosakeyhtiöön

on se, että vain S.A -muotoisen yhtiön omistusoikeus voi vaihtua vapaasti ja täten vain S.A voidaan listata pörssiin (Olé lehti 2003).

Osakkeenomistajat voivat olla minkä tahansa maan kansalaisia tai yrityksiä, eikä Espanjan laki määrittele osakkeenomistajien vähimmäismäärää. On kuitenkin määritelty, että yhden osakkeenomistajan yritykset kuuluvat erityisjärjestelmään, jossa on rekisteröintiä ja raportointia varten erityisvaatimukset. Maksut siihen voi suorittaa rahassa, tavarana tai tietopääomana. Tässä kannattaa käyttää asiantuntijan apua, koska jos ei suorita annettuja tehtäviä oikein, voi joutua vastaamaan henkilökohtaisesti. Muuten osakkeenomistajat eivät ole henkilökohtaisesti vastuussa veloista muulla kuin pääomapanoksella. (Hobbs 2005, 380 - 381.)

6.4 Pienosakeyhtiö - Sociedad Limitada S.L.

Sociedad Limitada on osakeyhtiötä S.A:ta yksinkertaisempi yritysmuoto, koska vaadittava pääoma sekä osakkeenomistajien määrä on pienempi. Ero osakeyhtiöön on myös siinä, että osakkeita ei voi luovuttaa vapaasti muille kuin omille yhtiömiehille, aviopuolisolleen sekä suoraan alenevassa tai ylenevässä polvessa olevalle lähisukulaiselle. Osakkeita on ensin tarjottava muille osakkaille lunastettavaksi osakkeita luovutettaessa. (Olé lehti 2003.) S.L. -muoto on ihanteellisin tapa astua yritysmaailmaan ilman suurempia riskejä ja on hyvin käytössä erityisesti pk-yrityksillä tai perheyrityksillä. Yritysmuodon voi ylentää S.A:ksi parin vuoden jälkeen, jos yritystoiminta menestyy todella hyvin. Noin 80 prosentilla Espanjan uusista yrityksistä on käytössä tämä yritysmuoto. (Hobbs 2004, 40.)

S.L on jaettu osuuksiin eikä osakkeisiin, joita ei noteerata pörssissä. Yhtiömuoto on pääomayhtiö, jonka perustamiseen vaaditaan vähimmäispääomaa 3005, 06 euroa, joka on oltava perustamishetkellä kokonaan maksettuna. Enimmäispääomaa eikä osakkeenomistajien ylärajaa ole, siksi usein suuremmat yritykset valitsevat juuri kyseisen yritysmuodon. (Hobbs, 2005, 381.)

Osakkaiden vastuu rajoittuu sijoitettuun pääomaan, mutta S.L:ään on mahdollista perustaa äänettömiä yksiköitä, joiden rajana on kuitenkin puolet yhtiön pääomasta. Osakkailla on oikeus osallistua yrityksen päätöksentekoon ja oikeus päättää yrityksen johdosta. Yrityksen yhtiösäännöissä on myös määritelty, että osakkaiden on saatava tietoja yrityksestä säännöllisin väliajoin. (Hobbs 2005, 381.)

S.L:n perustamisvaiheet:

- Nimen ennakkorekisteröinti kaupparekisteriin
- Veronmaksajan numeron eli Y-tunnuksen anominen (CIF)
- Pankkitilin avaaminen < pääoman maksaminen
- Perustamisasiakirjan escrituran allekirjoittaminen notariaatissa
- Yhtiöjärjestyksen laatiminen
- Leimaveron maksaminen
- Rekisteröinti kaupparekisteriin
- Muut toimenpiteet. (Hobbs 2005, 381)

Ennen toiminnan aloittamista on maksettava vielä erityinen vero - el impuesto sobre operaciones societarias, jota maksetaan 1 % sijoitettavasta pääomasta. Lisäksi on tehtävä aloittamisilmoitukset verotoimistoon, sosiaaliviranomaisille sekä kuntaan. S.L. on Espanjassa toiseksi käytetyin yritysmuoto yksityisen elinkeinoharjoittajan jälkeen. Tämä on lähinnä siksi, että tässä yhtiömuodossa ei ole niin paljon vastuuta, eli jos yritys menee konkurssiin, menetys ei ole niin suuri. (Olé lehti 2003.) Tämä yritysmuoto on suosituin yritysmuoto yksityisen elinkeinoharjoittajan ohella. Useimmiten myös suomalaiset yritykset Aurinkorannikolla ovat valinneet kyseisen yritysmuodon, siksi esittelin tämän perustamistoimenpiteet laajimmin.

6.5 Uusi pienesakeyhtiö - Sociedad Limitada Nueva Empresa

S.L.N.E on uusi erikoismuoto pienesakeyhtiöstä eli S.L:stä. Suurin ero siihen on se, että yrityksen nimi on rajoitettu. Yrityksen nimessä on oltava yhden perustajan nimi sekä

erikseen myönnetty numerokoodi. Uuden nimen myöntää lopullisesti yritysrekisteri ja sen saa ainoastaan Internetistä osoitteesta www.circe.es. Sen jälkeen, kun Internetissä on suoritettu tarvittavat toimenpiteet, saa todistuksen joko käymällä yritysrekisterissä tai postissa. (Hobbs 2004, 113.)

Pääoma on jakautunut osallistumisyksiköihin, joista ei voi käydä julkista kauppaa ja jokaisen osakkaan vastuu rajoittuu pääomapanokseen. Minimipääoma on 3012 € lähes sama kuin S.L:ssä. Tässä on kuitenkin maksimipääoma, joka on 120 202€. S.L.N.E:n tärkein etu on sen nopea ja edullinen aloitus. Tämä on kuitenkin kannattavaa vain, jos espanjan kieli on todella hyvin hallussa tai yrityksen toimintayksikkö sijaitsee niillä kolmella alueella, missä on tarvittavaa teknologiaa on-line rekisteröitymiseen, joka on perustettu erityisesti S.L.N.E:tä varten. (Hobbs 2003, 142.)

Tämän yritysmuodon tarkoituksena on saada yrityksen perustamisesta Espanjaan yhtä helppoa kuin se on muualla EU:ssa, nopeammin ja pienemmillä kustannuksilla. Koska Espanjassa on suurin osa yrityksistä pk-yrityksiä, on hallitus tästä syystä alkanut kehittää projekteja, joilla pystyttäisiin nopeuttamaan mm. yrityksen perustamisprosessia. Tämä on vielä suhteellisen uusi projekti, joten näitä yritysmuotoja löytyy Espanjasta 5-10 prosenttia. Tarkoitus on laajentaa S.L.N.E- yritysmuodon käyttöä tulevaisuudessa ja sen suosion uskotaan nousevan nopeasti. Lisätietoa löytyy osoitteesta www.circe.es. (Hobbs 2004, 112.)

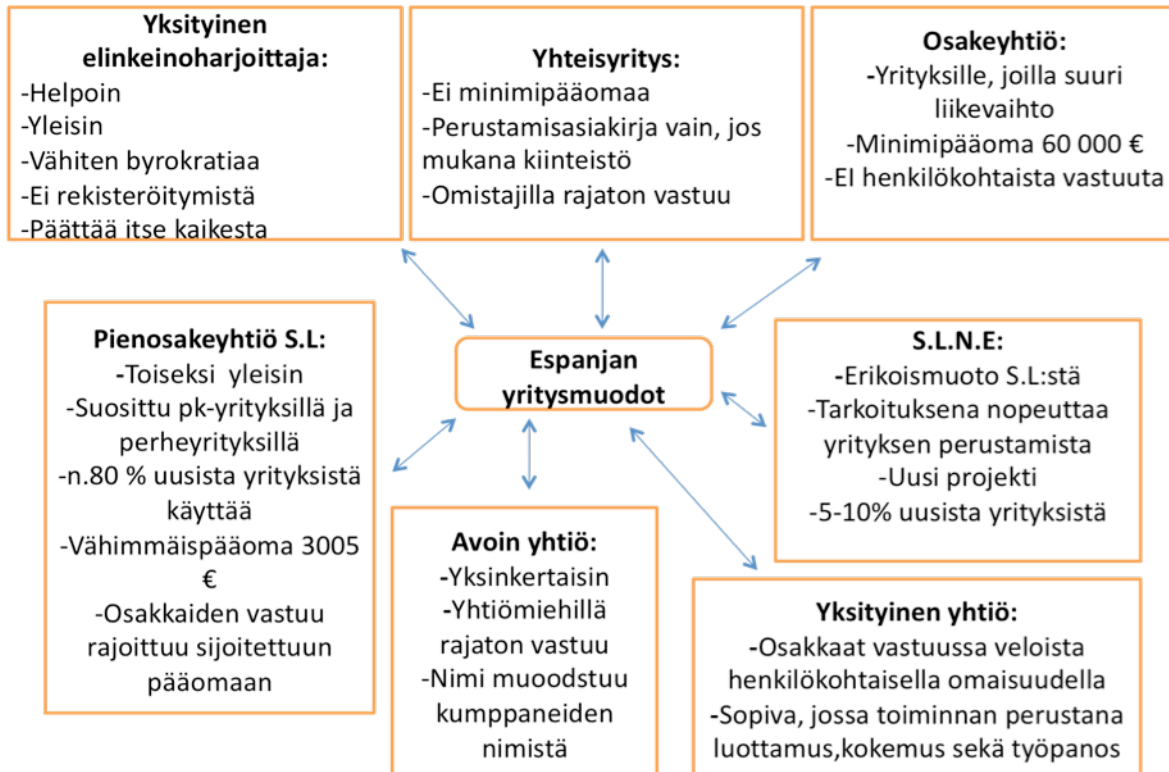
6.6 Avoin yhtiö - Sociedad Colectiva

Sociedad Colectiva on yksinkertaisin yritysmuoto, jossa omistajina on kaksi tai useampaa yhtiömiestä, joilla kaikilla on rajaton vastuu yrityksestä. Yhtiömiehet ovat sidottuja osallistumaan yrityksen hallintoon ja antamaan sen panoksen, josta on sovittu perustamisen yhteydessä, he eivät kilpaile yhtiötä vastaan ja ovat yhteisvastuussa yhtiön veloista. (Hobbs 2004, 143.)

Avoimen yhtiön muodostamisvaiheet ovat lähes samat kuin osakeyhtiön muodostamisessa. Muodollistaminen tapahtuu julkisella asiakirjalla ja yritys on rekisteröitävä yritysrekisteriin. Yhtiön nimi muodostuu kaikkien tai joidenkin kumppaneiden nimistä, joiden perään lisätään 'y compañía'. (Hobbs 2004, 143.)

6.7 Yhteisyritys - Comunidad de Bienes

Yhteisyritys ei ole itsenäinen kokonaisuus, vaan se on yritys, jonka emo- tai tytäryritys omistaa puoliksi jonkun konserniin kuulumattoman yrityksen kanssa. Sen etuna on se, ettei vaadita minimipääomaa, perustaminen on helppoa ja yksinkertaista, ja virallinen perustamisasiakirjakin tarvitaan ainoastaan, kun mukaan kuuluu kiinteistö. Omistajina voi toimia vähintään kaksi yritystä tai useampia, joilla on rajaton vastuu yrityksessä. Yhteisyriksen jäsenet ovat kuitenkin henkilökohtaisesti rajattomassa vastuussa yrityksen veloista, jos ne ovat suuremmat kuin yrityksen varat. (Hobbs 2004, 143.) Seuraavaan kuvioon (KUVIO 4) olen tiivistänyt Espanjan yritysmuodot ja pääkohdat jokaisesta yritysmuodosta.



KUVIO 4. Espanjan yritysmuodot

Seuraavaksi alkaa tutkimusosuuteen liittyvä teoria sekä tutkimukseen valmistautuminen, jonka jälkeen esitän tutkimustulokseni.

7 TUTKIMUSMENETELMÄT

Valitsin opinnäytetyön tutkimusmenetelmäksi kvalitatiivisen tutkimuksen. Koska tutkimukseni tarkoitus ei ollut tutkia täsmällisiä ja laskennallisia tutkimuskohteita, ei olisi kvantitatiivisen tutkimuksen käyttö ollut mahdollista. Haastattelu oli mielestäni paras tutkimusmuoto ja näin tutkimuksesta tulee paljon käytännönläheisempi ja haastateltavien mielipiteet sekä kokemukset tulee paremmin esille kuin kyselylomakkeen avulla. Aluksi kerron yleisesti, mitä on kvalitatiivinen tutkimus sekä haastattelu, mutta käyn läpi myös sen, miten olen haastatteluni toteuttanut ja mitä menetelmiä siihen olen käyttänyt.

7.1 Kvalitatiivinen tutkimus

Kvalitatiivisen tutkimuksen lähtökohtana on todellisen elämän kuvaaminen, johon sisältyy ajatus siitä, että todellisuus on moninainen. Samaa asiaa voidaan kuvata monin eri tavoin. Tutkimuksessa on otettava huomioon, ettei todellisuutta voi pirstoa mielivaltaisesti osiin. Tutkimuksessa pyritään tutkimaan kohdetta mahdollisimman kokonaisvaltaisesti ja koota aineisto luonnollisista ja todellisista tilanteista, usein tarkoittaen haastatteluista tai ryhmäkeskusteluista pohjautuvaa aineistoa. (Hirsijärvi & Hurme 2001, 157 - 160.) Kvalitatiivisessa tutkimuksessa analyysin pääpaino on numeeristen arvioiden sijaan mielipiteiden ja niiden syiden ja seurausten syväluotauksessa, jossa keskitytään jakaumien ja keskiarvojen sijaan johtopäätösten tekemiseen. Kvalitatiivisen tutkimuksen tarkoituksena on pikemminkin löytää tai paljastaa tosiasioita kuin todentaa jo olemassa olevia väittämiä. (Taloustutkimus. 2009.)

7.2 Validiteetti ja reliabiliteetti

Reliabiliteetin sekä validiteetin avulla mitataan, miten luotettavaa tietoa tutkimuksesta saadaan. Validiteetilla tarkoitetaan sitä, mittaako se tarkoitettua asiaa. Reliabiliteetilla tarkastetaan taas sitä, saadaanko tutkimuksen avulla luotettavaa tietoa todellisuudesta. Kun reliabiliteetti on hyvä, tarkoittaa se, että havainnot eivät ole sattumanvaraisia. Reliabiliteetin mittauksen tulokset voivat vaihdella syystä, koska on mitattu eri asiaa kuin mitä on haluttu. Mittauksen eli haastatteluaineiston luotettavuus voi johtua myös tutkimuskohteessa tapahtuneista muutoksista sekä mittaustilanteeseen tai mittausvälineeseen liittyvistä seikoista. Reliabiliteetti on ehdoton edellytys tutkimuksen validiteetille. Validiteetti määrittelee, tutkitaanko sitä, mitä on tarkoituskin tutkia. (Luikkarinen 2002.)

7.3 Haastattelu

Haastattelu voidaan määritellä yhdenlaiseksi keskusteluksi, jossa haastattelijalla on ohjat, ja hän hallitsee keskustelun kulkua. Haastattelu on käytetyimpiä tiedonkeruumenetelmiä. Haastattelu on ymmärrettävä systemaattisena tiedonkeruun muotona tutkimustarkoituksia varten, jossa sillä on tavoitteet ja sen avulla pyritään saamaan mahdollisimman pätevää ja luotettavaa tietoa. Haastattelu on myös jaoteltu ryhmiin, jossa on kaksi ääripäätä: täysin strukturoitu haastattelu, jossa ennalta laaditut kysymyssarjat esitellään tietyssä järjestyksessä sekä strukturoimaton täydellisen vapaa haastattelu, jossa haastattelijalla on mielessään vain tietty aihe ja keskustelu käydään vapaasti tämän aihepiirin mukaisesti. (Hirsijärvi & Hurme 2001, 203.)

Teemahaastattelu on lomake- ja avoimen haastattelun välimuoto. Sille on tyypillistä, että haastattelun aihepiirit eli teema-alueet ovat tiedossa, mutta kysymysten tarkka muoto ja järjestys puuttuvat. (Hirsijärvi & Hurme 2001, 203.) Puolistrukturoitu haastattelu on yksi teemahaastattelun osa-alueista. Puolistrukturoidussa haastattelussa samat kysymykset

esitellään kaikille haastateltaville, mutta kysymysten sanamuoto voi vaihdella, ja haastateltavat saavat vastata vapaasti omin sanoin. (Hirsijärvi & Hurme 2001, 47.)

Mielestäni paras vaihtoehto tutkimusmenetelmäksi oli puolistrukturoitu teemahaastattelu, jotta saataisiin laajasti tietoa siitä, miten suomalaiset ovat pystyneet aloittamaan uuden liiketoiminnan Aurinkorannikolla. Haastattelu tehtiin kysymysrunkoa apuna käyttäen ja ennen haastattelua annoin haastateltavien lukea kysymykset etukäteen.

7.4 Haastattelun toteutus

Siitä syystä, että minulla ei ollut toimeksiantajaa tässä työssä, sain päättää vapaasti ketä aion haastatella. Kun tutkimuksen tarkoituksena on perehtyä espanjalaisiin yritystoimintakäytäntöihin, ja siihen miten suomalaiset ovat aloittaneet uuden liiketoiminnan Espanjan Aurinkorannikolla, etsin haastateltaviksi suomalaisia yrittäjiä Aurinkorannikolta. Tavoitteenani oli selvittää, mitä suomalaisten tulisi ottaa huomioon ulkomaalaisena yritystä perustettaessa. Haastateltaviksi haettiin suomalaisten omistuksissa olevia yrityksiä. Tutkimukseen halusin yrittäjiä eri aloilta, jotta tutkimustulosten näkökulma olisi monipuolisempi. Haastateltavat on löydetty Internetistä Aurinkorannikon yrittäjien sivuilta sekä Uusi Fuengirola -lehden sivuilta ja muiden haastateltavien suositteluina. Haastattelin myös koko tutkimuksen aihevalintaan vaikuttanutta henkilöä, joka myös hiljattain perusti yrityksen Aurinkorannikolle ja missä itse työskentelen tutkimuksen tekovaiheessa. Haastateltaviin otin yhteyttä puhelimitse tai menin yrityksen toimitiloihin ja sovin tapaamisen.

Haastateltavia kertyi monelta eri alalta. Yhteensä haastattelin kuutta suomalaista ja kaikki haastattelut nauhoitettiin. Haastattelujen saamiseen meni hieman enemmän aikaa kun olin arvioinut, koska ns. muuttolinnut eli suomalaiset, jotka asuvat talvet Aurinkorannikolla, palasivat ja yrittäjillä alkoi sesonkikausi sen myötä, jolloin kiire ja työt veivät paljon aikaa. Siestan aikaan sain muutamia haastatteluita, mutta loput haastatteluista suoritettiin joko työaikana tai sen jälkeen. Neljä haastateltavaa, joiden kanssa olin sopinut

haastattelut, peruivat haastattelun ilman syytä. Kaikki, kehen otin yhteyttä, olivat kuitenkin erittäin kiinnostuneita haastattelusta, mutta joidenkin kohdalla jouduin aikataulujen takia vaihtamaan haastateltavaa.

7.5 Aineiston analyysi ja toteuttaminen

Tutkimuksen ydinasia on kerätyn aineiston analyysi, tulkinta ja johtopäätökset, koska siihen on tähdätty jo tutkimusta aloitettaessa. Ennen aineiston analysointia on hyvä tehdä esityöt. Aineisto on syytä tarkistaa, sisältyykö selviä virheitä tai puuttuuko tietoja. Jos tietoja puuttuu, niitä voidaan vielä hakea, ottamalla esim. yhteyttä haastateltavaan. Aineisto kannattaa myös järjestää tallennusta ja analysointia varten. (Hirsijärvi & Hurme 2001, 216-217.)

Haastatteluaineiston kokoamisen jälkeen litteroin haastattelut tekstiksi. Litterointi tarkoittaa tallennetun laadullisen tarkoituksenmukaista puhtaaksi kirjoittamista sana sanalta. (Hirsijärvi & Hurme 2001, 217.) Näin tein myös työssäni. Sen jälkeen kun olin saanut kirjoitettua kaikki haastattelut, tulostin ne ja värikyniä apuna käyttäen alleviivasin sekä kysymykset että vastausten pääkohdat. Tuloksiin halusin lisätä haastateltavien vastauksista sitaatteja kuvaamaan tilannetta. Heidän vastausten avulla tilanteesta saa paremman kuvan.

8 TUTKIMUSTULOKSET

Haastatteluiden kestot vaihtelivat laidasta laitaan. Pisin haastattelu kesti yli 60 minuuttia, ja lyhyin haastattelu noin 20 minuuttia. Haastateltavat olivat kaikki erilaisia ja pisimmän haastattelun sain henkilöltä, joka on luonteeltaan erittäin puhelias ja avoin henkilö. Joillakin haastateltavilla oli paljon sanottavaa, kun taas toiset kertoivat asiansa lyhyesti ja ytimekkäästi. Heidän kohdalla joutui tekemään lisäkysymyksiä, jotta saisi vastauksen kysymykseen, mutta sekään ei aivan riittänyt erään haastateltavan kohdalla, joka oli todella harvasanainen. Haastateltavat olivat kuitenkin kaikki halukkaita osallistumaan haastatteluun, vaikka sen ajankohdan sopimisen kanssa joutui hieman taistelemaan. Haastatteluiden luonne oli yleensä rento ja ne pidettiin työajalla tai sen jälkeen. Seuraavaksi esittelen haastatteluiden tulokset, jotka olen koonnut niin, että kuuntelin kaikki haastattelut, jonka jälkeen litteroin eli kirjoitin ne puhtaaksi ja saamani tulokset olen laatinut kysymysten sekä vastausten perusteella. Kaikilta haastateltavilta sain luvan käyttää sekä heidän omaa että heidän yrityksensä nimeä.

8.1 Uuden yritystoiminnan aloittaminen Aurinkorannikolla

Tässä pyrin selvittämään miksi haastateltavat päätyivät perustamaan yrityksen Aurinkorannikolle, kauanko yritys on ollut toiminnassa, minkä toimialan he ovat valinneet sekä mikä on yritysmuoto ja miksi juuri se. Haastateltavina oli kuusi erilaista yritystä ja kaikki tutkimukseen osallistuneet yritykset työskentelivät palvelualalla. Tutkimukseen valittiin seuraavat yritykset:

- Katrium España S.L
- South Andalusian Vine Trading Company eli Koskivinos S.L.
- Hemingways Bookshop
- Ravintola Uusi Refla
- Parturi-kampaamo Salon Ida
- Barraka

Kaikilla yrityksillä oli hyvin erilaiset syyt siihen, miksi ovat päätyneet Aurinkorannikolle. Yksi haastateltavista kertoi, ettei heillä yksinkertaisesti ollut mahdollisuutta toimia kyseisellä alalla Suomessa. Syinä olivat mm. Espanjan suotuisampi verotus sekä paikallinen asiakasvolyyymi ja ilmapiiri, monien sattumien summa sekä kohtalo. Mutta myös tämänhetkinen työmarkkinatilanne on vaikuttanut asiaan.

Työmarkkinatilanne on se mitä se on on, vähän niinku siedettävät työpaikat kortilla, ni on vähän pakko tehdä omaan lukuun duunia. (Laaksonen 2009.)

Kysymykseen, kuinka kauan yritys on ollut toiminnassa, jakaantuivat vastaukset kahteen ryhmään. Kolme yritystä olivat toimineet kolme vuotta ja enemmän, kun toiset kolme olivat toimineet vuoden tai alle vuoden. Myös kysyttäessä, minkä yritysmuodon yrittäjä on valinnut, nousi suosituimmaksi yritysmuodoksi pienenäkeyhtiö Sociedad Limidad, siihen sijoitettavan pienen pääoman, helppouden, ja nopean saatavuuden vuoksi.

Se on helpoin ja halvin ja nopein. (Kaukiainen 2009.)

Kahdella vastaajista oli kuitenkin yritysmuotona Autonomo eli yksityinen ammatinharjoittaja, verotuksellisesta syystä sekä helpon, halvan ja nopean saatavuuden vuoksi se tuntui olevan parempi vaihtoehto kuin S.L.

Ammatinharjoittaja, koska tota noin se on kaikkein helpoin yritysmuoto Espanjassa. Siis jouhevin. (Silvonen 2009.)

Se oli halvin ja helpoin ja nopein tapa. (Laaksonen 2009.)

8.2 Yrityksen paperisota ja rahoitustoimet

Kysyttäessä haastateltavilta, miten tarvittavat paperiasiat, kuten luvat sekä asiakirjat, on hoidettu kuntoon, vastasivat lähes kaikki haastateltavat yksimielisesti, että gestorien palveluita on käytetty. Luotettavan asiointitoimiston käyttö on säästänyt monelta hankalia tilanteita byrokratian kanssa. Kaikki haastateltavat olivat ennen toiminnan aloittamista

ottaneet selvää, miten kannattaa asiat hoitaa, jolloin selvisi, että ilman gestorian tai lakimiehen apua ei ole kannattavaa lähteä itse asioita hoitamaan. Gestorioilla on yleensä suhteet, joiden kautta asiat sujuvat helpommin. Myös ilman hyvää espanjankielentaitoa ei Espanjassa pysty tekemään virastoissa mitään.

Kaikkien virastojen seinällä lukee, että jos et pysty itse hoitamaan asioita espanjaksi niin pyydämme, että teillä on asioidenhoitaja mukana (Silvonen 2009.)

Me ei edes harkittu, että mentäis itse hoitamaan, koska me oltiin kuultu niin paljon siitä pahaa (Virnes 2009.)

Gestorian palveluista on ollut kaikille vain hyötyä. Lomakkeita, mitä vaaditaan yritystoiminnan aloittamisessa, on todella paljon, ja ilman gestorin palveluita niistä kaikista on mahdoton selvittää. Siihen menisi todella paljon aikaa, hermoja ja olisi vaarana, ettei kaikkia papereita toimiteta, joka riittäisi syyksi koko toiminnan loppumiseen.

En tiedä, pystyykö paikallisetkaan toimimaan ilman tällaisten asioiden hoitajaa, ainakaan tällainen ulkomaalainen ei pysty (Virnes 2009.)

Eräs haastateltavista käytti lakimiehen palveluita. Lakimies hoiti kaiken haastateltavan puolesta, tarvittavien tietojen ja haastateltavan allekirjoittaman valtakirjan avulla. Ainoat asiat, mitä yrittäjä joutui tekemään itse, oli NIE- numeron ja recidencian hakeminen ja kun kaikki oli valmis, yrittäjä tuli vaan allekirjoittamaan paperit notaarilla.

Hän hoiti hommansa. Että sain rahalle vastinetta (Kaukiainen 2009.)

Myös toiselle haastateltavalle oli yrityksen perustaminen helppo juttu, koska ostettiin vanha yritys, jolloin ei tarvinnut muuta, kuin siirtää se omiin nimiin eli laittaa vaan nimet alle.

Suomessa, täytyy sanoa, että ammatinharjoittajana yrityksen perustaminen on huomattavasti paljon helpompaa kuin täällä. (Silvonen 2009.)

Kysymykseen, kauanko koko prosessiin meni, jotta saatiin paperiasiat kuntoon, vastaus vaihteli muutamista päivästä neljään kuukauteen. Yksi haastateltavista sai ravintolan auki parissa päivässä, koska oli toiminut samalla alalla ennenkin ja oli antanut asiat hoidettavakseen kaupungin parhaimmalle gestorialle. Kaikilla ilmeni kuitenkin sama ongelma, eli avauslupa. Vaikka yritys saa olla toiminnassa ilman virallista avauslupaa, on se välttämätön ja ilman sitä voi joutua vaikeuksiin tarkastajien tultaessa.

Tää avauslupa, sille ei voi muuta kuin nauraa ja odotella (Kaukiainen 2009.)

Siihen meni ekaa kertaa---kymmenen kuukautta ja toisella kertaa siihen meni --- neljä kuukautta (Virnes 2009.)

Myös muita ongelmia esiintyi. Yhdellä haastateltavista oli tarve IVA eli verotunnukseksi, jota he joutuivat odottamaan jonkun aikaa, koska se oli jämähtänyt käsittelyjonoon. Toisella haastateltavalla oli tarve VAT- tunnukseen eli yrityksen kansainväliseen Y-tunnukseen. Sitä he joutuivat odottamaan lähes vuoden, jonka takia kansainvälinen liiketoiminta jouduttiin perumaan. Yksinkertaisena syynä siihen oli, etteivät yrittäjät halunneet maksaa lahjontarahoja. Yrityksen perustamiseen löytyi kaikilta haastateltavilta pääomaa omasta taskusta. Kenenkään ei ollut tarvinnut hakea lainaa eikä tukia.

Meillä oli rahoitus oikeastaan silleen hoidettuna--- että me pistettiin asunto ja muut kaupaks (Vento 2009.)

Maksettiin ihan säästöistä (Silvonen 2009.)

Meillä ei ole tähän velkaa. Me ollaan rahoitettu tämä itse. (Virnes 2009.)

8.3 Yrityksen palvelut sekä asiakaskunta ja vuodenajat

Kaikki haastateltavista yrityksistä olivat palvelualan yrityksiä. Kaksi haastateltavista oli ravintoloitsijoita, yksi maahantuojaa, joka myy espanjalaisia viinejä Suomeen yrityksille sekä Fuengirolan liikkeessään paikallisväestölle ja yksi parturi-kampaamon pitäjä, jossa peruspalveluiden lisäksi on energiahoidoja sekä erilaisia luontaistuotteita. Yksi

haastateltavista omisti kirjakaupan, jossa tarjotaan ajankohtaisen suomalaisen sekä ruotsalaisen kirjallisuuden lisäksi kielioppikirjoja ja karttoja. Ja yhdellä haastateltavalla oli yritys, jonka palvelut on suunnattu Suomen markkinoille, jossa tarjotaan ulkoistamispalveluita sekä markkinointipalveluita. Kysyessäni haastateltavilta asiakaskunnasta olivat vastaukset samansuuntaisia.

Suomalaisia on ehkä vähän kasvava osuus noin 60-70 prossaa (Vento 2009.)

Asiakaskunta on jakaantunut, melkein puolet suomalaisia ja puolet paikallisia ja muita ulkomaalaisia (Laaksonen 2009.)

Paljon suomalaisia asiakkaita. Meillä on muita skandeja. On britteja paljon. Meillä käy sanoisinko 12 eri kansalaisuutta (Virnes 2009.)

Kaikille yrittäjille oli myös ehtinyt muodostua jo vakioasiakkaat, joihin kuuluivat vahvasti niin suomalainen paikallisväestö kuin suomalaiset turistit.

Asiakaskunnasta on noin 80 prosenttia, eläkeläisiä, täällä olevia eläkeläisiä (Silvonen 2009.)

Tää on paikka mihin ihmiset tulee kahden päivän sisällä kun ne on palannu Suomesta (Vento 2009.)

Kaikille yrittäjille, jotka toimivat Espanjan markkinoilla on ollut merkitystä Espanjan vuodenaajoilla. Kesällä asiakkaina ovat usein viikkoturistit, koska silloin paikallinen suomalaisväestö on Suomessa. Ja silloin kun he palaavat, alkaa myös yrittäjillä usein kiireisin kausi.

Kyllä, vaikuttaa paljonkin, elikä täähän on lomapaikka ja kausityötä, elikä syksystä, lokakuu syyskuusta pikkuhiljaa rupee suomalaisia tulee ja tota niitä tulee aina lokakuun puoleen väliin. (Silvonen 2009)

8.4 Espanjan byrokratia

Espanjan byrokratiasta kysyttäessä, kaikilla tuntui olevan taas yhtenäinen mielipide asiasta. Tiettyjen asioiden hoitaminen on tehty mahdollisimman hankalaksi ulkomaalaisille, erityisesti uusille yrittäjille, mutta myös paikallisille. Kaksi haastateltavista koki byrokratian täysin korruptoituneeksi ja hankalaksi, jossa kaikki toimii suhteilla tai lahjonnalla.

Se tuntuu aika lailla suhteilla toimivan kaikki (Pietikäinen 2009.)

No se on korruptoitunutta ja tosi hankalaa (Virnes 2009)

Eräs haastateltavista sanoi byrokratian olevan vanhanaikainen ja niin vaikea ja kaikesta joutuu maksamaan.

Et aina sä oot maksamassa asioidenhoitamisesta, et jos espanja ei ole hallussa (Silvonen 2009).

Mutta kuten Katrium España S.L. omistaja totesi hyvin tähän kysymykseen: maassa maan tavalla. Tällä hän tarkoitti sitä, että jos on valmis nauttimaan maan tuomista eduista, pitäisi olla myös valmis nielaisemaan maan tuomat haitat. Yhteenvetona voi todeta, että Espanjan byrokratia on hankalaa ja kehittämisen varaa on todella paljon. Kaikki haastateltavat ovat kokeneet tavalla tai toisella Espanjan byrokratian toimissaan.

8.5 Yrityksen näkyvyys alueella

Kysyin haastatteluissa, millä tavalla yrittäjät ovat tuoneet yritystään näkyville alueella, koska halusin tietää, ovatko he joutuneet sen eteen tekemään paljonkin, jotta saisivat lisää asiakkaita. Kahdella haastateltavalla oli samanlainen ongelma, eli avauslupaa ei ollut vielä tutkimusentekohetkellä tullut. Joten he eivät voineet kovin kovalla äänellä uutta yritystä myöskään mainostaa. Toisella haastateltavalla ei ollut hetkellisesti edes tarvetta mainoksille, koska toimintaa ei ole vielä paikallisesti. Mutta koska toinen yritys oli

ravintola, jakelivat he kuitenkin flyereita kaduilla sekä ilmoittivat suomalaisessa lehdessä. Eräs haastateltava mainitsi kuitenkin, että he ovat olleet voimakkaasti esillä mediassa, ja sen ansiosta ovat tulleet tutuksi alueella.

8.6 Taloustilanteen vaikutus

Tällä kysymykselläni halusin selvittää Espanjan tämänhetkisen taloustilanteen. Vastauksissa kävi hyvin ilmi, mikä on tämänhetkinen taloustilanne. Kaikkiin tämä tilanne on vaikuttanut jollakin tavalla, mutta ei kenenkään kovin huonolla tavalla. Kaikilla haastateltavilla ovat asiakkaina niin suomalaiset asiakkaat kuin paikallisväestö, enemmänkin eläkeläiset ja turistit. Neljä haastateltavasta mainitsi erityisesti paikallisen espanjalaisväestön, joiden varat ovat vähissä.

Maailman lama on hirveän suuri ja paha joka puolella, ja täällä se pahenee ja pahenee, mutta kun näe asiakkaat on suurimmaks osaks suomalaisia niin ei ole sitä sitä ongelmaa. (Silvonen 2009.)

Myös viikkoturistien määrä on vähentynyt. Kaksi haastateltavista mainitsi, että edellisvuosien kesät ovat olleet hieman vilkkaampia kuin nykyinen kesä, joka oli yhden haastateltavan mielestä hiljaisin ikinä hänen toiminnan aikana, jolloin viikkoturistien määrä jäi vähäiseksi.

Meillä olisi ollut paljon enemmän ja niitä viikkoturistiasiakkaita jos ei olisi ollut lama. (Virnes 2009.)

Eräs haastateltavasta vastasi kuitenkin täysin eri tavalla kuin muut, myös johtuen eri toimialasta ja sen markkinoista. Haastateltavan mielestä taloustilanne on vaikuttanut ainakin hänelle suotuisasti siten, että yrityksen perustaminen on ollut helpompaa.

Nie- numeron-kämpän-asioiden hoito, on ollut paljon helpompaa. Toimiston vuokraaminen on paljon halvempaa ja ne on valmiita niinku joustamaan, kunhan saa vuokrattua. Kilpailu on kovaa ja kaikki on halvempaa. (Kaukiainen 2009.)

Yhteenvetona haluaisin todeta, että Aurinkorannikolla alueen taloustilanne on haastateltavien mukaan pahassa tilanteessa, koska espanjalaisilla ovat rahat vähissä. Ravintola Uusi Reflan omistaja kertoo, että vaikka hän ei ole huomannut vielä oman yrityksen toiminnassa ahdinkoa, oli espanjalaisalueelta pois siirtyminen suomalaisalueelle, jossa asiakaskunta on lähinnä suomalaisia ja suomalaisturisteja, poliittisesti oikea siirto.

8.7 Uuden liiketoiminnan aloittaminen uudessa liiketoimintaympäristössä

Viidellä haastateltavalla oli jo aiemmin kokemusta yrittäjyydestä. Kolmella oli jopa aiempaa kokemusta espanjan markkinoista. Mutta silti kaikille uuden liiketoiminnan aloittaminen oli aikaa vaativa ja haastava toimitus. Katrium España S.L:n perustaja kertoi sen olevan todella vaikeaa. Myös hänellä on ennestään toimiva yritystoiminta, ja hän kertookin, että lähteminen stabiilista ympäristöstä sellaiseen ympäristöön, jota ei tunne, tuntuu siltä kuin joku vetäisi maton jalkojen alta.

Siis mulla ei riitä sanoja kuvaamaan sitä turhautumista ja sitä rahan määrää mikä on ja hermojen määrää, joka on palanut tähän. --- Perusasiat niinku pankki ei toimi. Kortit ei toimi, ei pysty maksaa. Ei toimi internet pankki, ei pysty maksaa ja internet ei toimi, ei voi soittaa. (Kaukiainen 2009.)

Muilla yrittäjillä tuntui kuitenkin olevan vähemmän rankempia mielipiteitä.

Onhan se aina uutta ja hankalaa ja kestää aikansa, mielenkiintoisaa (Laaksonen 2009).

No ainahan se on jännää, uus projekti, uudet kujeet (Pietikäinen 2009).

Tää on haastavaa (Virnes 2009).

8.8 Vaikein osuus uudessa toimintaympäristössä

Tällä kysymyksellä halusin selvittää, mikä on haastateltavien mielestä se kaikkein vaikein vaihe uudessa toimintaympäristössä. Näissä vastauksissa oli eniten eroja. Katrium España S.L:n omistaja vastaa tähän, että yrityksen tukitoimien aikaansaaminen sekä niiden stabilisoituminen on kaikkein vaikeinta. Koskivinos S.L:n omistaja taas kertoo, että vaikeinta on tieto siitä, miten byrokraattista on alkoholin myyminen Suomeen.

Kolme haastateltavista mainitsivat aukioloajat yhdeksi vaikeimmaksi asiaksi uudessa toimintaympäristössä, vaikkakin eri asiayhteyksissä. Barrakan yksi omistajista kertoi aukioloaikojen olevan vaikea asia, koska aukioloajat ovat kuudesta kolmeen. Tämä on huono tilanne heille siksi, koska espanjalaiset tykkäävät juhlia aamuun asti, jolloin asiakkaita pyritään saamaan aikaisemmin taloon, mutta samalla heitä joudutaan aina häätämään ajoissa pois. Syynä siihen ovat puuttuva avauslupa sekä puuttuva vuokrasopimus.

Salon Ida:n omistaja mainitsi myös yhtenä vaikeimmista asioista Espanjassa olevan aukioloajat, tarkoittaen lähinnä siestaa. Kun pitäisi mennä hoitamaan asioita, on se tehtävä työaikana, koska pankit ovat auki kello 14 asti. Saman koki myös Katrium España S.L:n omistaja, jonka mielestä parasta työaikaa on juuri se aika, jolloin espanjalaiset viettävät siestaa, eli kahdesta viiteen. Salon Ida:n omistaja piti vaikeana asiana myös sitoutumista yritykseensä. Myös ihan helpoista ja yksinkertaisista asioista voidaan Espanjassa tehdä vaikeita. Esimerkiksi puhelinlaitokset eivät päästä asiakkaita millään pois. Kaikki maksut tapahtuvat suoraveloituksena ja jos haluaa lopettaa koko sopimuksen, jatketaan maksujen veloittamista tililtä edelleen, koska operaattori ei ole päästänyt asiakasta lähtemään.

Niin, jatkuvasti konnuuksia tapahtuu, ihan jatkuvasti. --- Tääl on niin monta sillain vaikeempaa juttua. Että kyl Suomessa on paljon helpompi olla. (Silvonen 2009.)

8.9 Vaikein sekä helpoin osuus yrityksen perustamisessa

Tässä osiossa kysyin haastateltavilta, mikä on ollut kaikkein vaikein ja kaikkein helpoin osuus yrityksen perustamisessa. Vastaukset olivat erilaisia. Koskivinos S.L:n omistajille vaikeinta oli kansainvälisen Y-tunnuksen eli Vat- tunnuksen saanti, jossa kesti hieman alle vuosi. Ravintola Barrakan haastateltava mainitsi vaikeimmaksi asiaksi espanjalaisten epäluotettavuuden. Lupauksiin ei ole syytä uskoa. Paikan remontin sama henkilö koki taas helpoimmaksi.

Näiden paikallisten ei oikein voi lupauksien sanaa luottaa, et jos jonkun haluaa olla hyvin tehty niin se pitää tehdä itse ja olla koko ajan perässä ja kattoo. (Laaksonen 2009.)

Katrium España S.L:n omistajalle oli helpointa yrityksen perustaminen. Myös Salon Idan omistajan mielestä helpointa oli yrityksen siirtyminen toiselta omistajalta hänelle.

Ihmisiä oli jo totuteltu. Et ei tarvinnut tehdä paikkaa tutuksi enää (Silvonon 2009).

Vaikeinta hänelle on se, ettei se yritystoiminta ole jatkuvaa, koska joka kesä tulee se kolmen kuukauden pysähdys, kun vakioasiakkaat ovat Suomessa eivätkä ympärivuotiset asiakkaat riitä kaikille alueen kampaamoalan yrittäjille. Pitkäaikaisasiakkaat ovat tämän yrityksen turva.

8.10 Uuden yrityksen vastaanotto alueella

Kysymyksillä, miten uusi yrittäjä alueella otettiin vastaan sekä oliko muista yrittäjistä apua, halusin selvittää, miten vieraanvaraisia ihmisiä Aurinkorannikolla asuu, jos halutaan perustaa uusi yritys, annetaanko siihen myös mahdollisuus asukkaiden sekä muiden yrittäjien puolesta.

Kun Katrium España S.L. perustettiin, tulivat kaikki kadun yrittäjät tervehtimään ja tutustumaan yrittäjään. Vastaanotto oli erittäin hyvä, kertoi omistaja. Mutta samalla hän mainitsi, että se kaikki on kaksinaamaista. Esimerkiksi hän kertoi, että jos vessa menee rikki, hän kysyy apua henkilöltä, joka on ollut hänelle ystävällinen ja se henkilö järjestää hänelle korjaajan. Siitä, että auttava henkilö kutsuu paikan päälle korjaajan, hän veloittaa korjaajan palkkiosta kolmasosan.

Tässä maassa kaikki vetää välistä, kaikki on käsi kourassa.---Eryyisesti kriisiaikaan kaikki haluaa sun rahaa ja sä et halua päästää siitä irti. (Kaukiainen 2009.)

Myös muut haastateltavat kertoivat alueella olevan ystävällisiä ihmisiä, mutta apua on tullut vähän.

Kyllähän sen verran tietysti, että on voitu hakea neuvoja ja kysyä mielipidettä, että miten he ovat toimineet. Ei täällä kukaan talkoissa oo kyllä ravannut. (Laaksonen 2009.)

Vain sellaisilta saman alan ihmisiltä, joiden kanssa viihdytään vapaa-ajallakin. Muuten apu on ollut bisnespohjaista, siten että jokainen on hyötynyt siitä jotain. (Virnes.)

Kyllä porukka täällä pitää yhtä. (Pietikäinen 2009).

Parturi-kampaamon Salon Ida otettiin todella hyvin vastaan. Asiakspiiri oli jo ennestään valmiina. Asiakkaat, jotka olivat tottuneet käymään siellä, toivat kukkia ja toivottivat kädestä pitäen tervetulleeksi, ja olivat hirveän sydämellisiä. Asiakkaat käyvät hyvästelemässä, kun menevät Suomeen. Omistajan mielestä tällainen hyvä asiakassuhde toimii täällä Espanjassa paljon paremmin kuin Suomessa.

8.11 Parannusehdotukset

Tässä osuudessa halusin selvittää millä tavalla yrityksen perustamistoimenpiteitä voisi muuttaa. Kaikilla oli selvä ja yhteneväinen mielipide siitä, miten perustamistoimenpiteitä voisi helpottaa.

No koko paperisota voisi olla helpompi ja suoraviivaisempi ja tota yrityksen perustaminen saisi olla halvempaa ja ihmisten palkkaaminen suorasukaisempaa ja myös halvempaa sosiaaliturvamaksujen ja muiden suhteen. Et ei sitä helpoks tehdä täällä niinku ainakaan nuorille yrittäjille tai oikeastaan muillekkaan. Et varsinaista virallista tukea on hirveän vähän. (Laaksonen 2009.)

Toinen haastateltavista oli sitä mieltä, että perustamistoimenpiteitä voisi muuttaa helpommaksi niin kuin Suomessa. Mutta toisaalta hän myös pohti, että vaikeudet yrityksen aloitusvaiheessa karsivat mukavasti kilpailua. Koskivinos S.L.:n omistajan mielestä Aurinkorannikolla on todella paljon pieniä yrityksiä ja hänen mielestä se rahastus perustamistoimenpiteissä on liikaa. Mutta hän myös totesi, että kaikki maksettiin kiltisti, jotta saataisiin pyörät pyörimään. Hänen ehdotuksena oli, että Fuengirolan kaupunki voisi perustaa pari virkaa hoitamaan paperiasioita, ettei kaikkien pienten yrittäjien tarvitsisi jatkossa arvuutella osaako gestorina oikeasti asiansa vai ei.

8.12 Odotusten täyttyminen sekä tulevaisuuden suunnitelmat

Viimeisinä kysymyksinä halusin tietää, minkälaisena Aurinkorannikon yrittäjät itseään pitävät, ovatko he menestyneet toiminnoissaan ja minkälaiset ovat tulevaisuuden suunnitelmat. Haastatellessani Katrium España S.L.:n omistajaa, hän alkoi pohtia, mikä on menestyksen merkki ja onko hän menestynyt yrityksen perustamisessa.

Minulle ei koskaan mikään riitä. Mä en oo ikinä tyytyväinen. Jos oon tyytyväinen niin sit oon ollut baarissa pitkään aikaan. (Kaukiainen 2009.)

Kun kysyin samalta haastateltavalta odotuksista, hän luuli menevänsä naimisiin kolmen kuukauden päästä. Niin ei käynyt. Mutta yrityksen pääsuunta on toteutunut eikä millään muulla ole väliä. Myös tulevaisuuden suunnitelmat ovat erittäin positiiviset.

Myös Ravintola Uusi Reflan omistaja kertoi olevansa tyytyväinen siihen, ettei ole joutunut sulkemaan ovia ja on voinut jatkaa ja tienata hieman rahaakin. Hän on ylpeä siitä, että on voinut jatkaa alalla jo seitsemän vuoden ajan, mutta tulevaisuuden suunnitelmia ei voi tehdä pitkällä tähtäimellä.

Kaikilla yrittäjillä täyttyivät odotukset toiminnan suhteen. Jotkut olivat onnistuneet jopa hieman paremmin kuin olivat odottaneet. Kaikilla oli myös jonkinlaisia suunnitelmia tulevaisuuden suhteen.

Meillä on koko ajan sata rautaa tulossa et uusia juttuja on tulossa. (Virnes 2009.)

On odotukset täyttyneet. Periaatteessa ylittänyt odotukset, et koska se on niinku se säännönmukaisuus on kaikkein mukavin. (Silvonen 2009.)

Erittäin positiiviset ja todella positiiviset. Itse asiassa mä odotan, niinku mä sanoin niin ens vuosi on räjähdysmäisen hyvä. Räjähdysmäisen hyvä! (Kaukiainen 2009.)

9 POHDINTAA

Tutkimuskysymykseni oli: mitä toimenpiteitä tarvitaan uuden yritystoiminnan perustamiseen Espanjan Aurinkorannikolla? Siihen sain haastateltavilta mielenkiintoisia ja hyödyllisiä vastauksia ja niiden avulla voi yrityksen perustamisesta tehdä huomattavasti helpomman.

Yhteenvetona haluaisin sanoa, että tutkimukseni tuloksista päätellen suomalaisilla yrittäjillä menee tällä hetkellä hyvin eikä tulevaisuuden näkymätkään ole huonot. Kaikilla haastateltavilla oli jonkinlaisia tulevaisuudensuunnitelmia. Vaikka Aurinkorannikolla on taloudellinen kriisi syvenemässä entisestään, suomalaiset yrittäjät eivät siitä ole lannistuneet. Päinvastoin, uusia yrittäjiä tulee alueelle tasaiseen tahtiin, ja yrittäjät otetaan hyvin vastaan. Suomalaisille yrittäjille oli tutkimukseni loppuvaiheessa suunnitteilla Fuengirolan Los Bolichesin suomalaisalueelle suomalainen kauppakeskus. Yritykset ovat saaneet varata keskuksesta itselleen paikan ja niistä on kuulemma ollut jopa kilpailua siitä, kuka sinne pääsee ja kuka ei. Tämä kertoo vain sen, miten paljon kyseisellä alueella on suomalaisia yrittäjiä. Vastaavasti tein tutkimustani aikana, jolloin espanjalaisväestön keskuudessa työttömyysaste ja rikollisuus ovat kasvamassa ja aihe on esillä jatkuvasti medioissa.

Suomalaisen saapuessa Espanjaan aloittaakseen yritystoimintaprosessit on ensimmäisenä tehtävänä hankkia tarvittavat luvat. Ensimmäisiä tarvittavia lupia ovat espanjalainen henkilötunnus NIE- numero sekä residencia eli oleskelulupa. Tämän jälkeen on hankittava kaikki muut luvat yritystä varten, joita Espanjassa on todella monia ja kaikki täytyy viedä eri virastoihin, joissa taas vaaditaan kielitaitoa. Jos kielitaitoa ei löydy ja jos muutenkin vähän epäilee sitä, miten onnistuu yksin uudessa toimintaympäristössä aloittamaan uutta liiketoimintaa, on syytä ottaa yhteyttä ammattitaitoiseen asiointitoimistoon gestoriaan tai lakimieheen. Haastattelemani yrittäjät olivat yksimielisiä ammattilaisen käytöstä. Kaikki olivat myös tyytyväisiä siihen, että olivat käyttäneet ammattitaitoisen palveluksia. Ilman sitä olisi vaarana ollut koko toiminnan loppuminen lyhyeen. Sanotaankin, että Espanjassa eivät pärjää itse espanjalaisetkaan aina ilman

ammattilaisen apua. Vaikka Aurinkorannikolla asuu paljon suomalaisia, ei suomen kielellä pärjää virastoissa. Turistina pärjää varmasti ja saa suomenkielistä palvelua paikallisilta yrityksiltä, joita alueelta löytyykin runsaasti.

Aurinkorannikolla pienyritysten määrä on suuri. Haastateltavilla yrityksillä esiintyi niitä yritysmuotoja, jotka ovat Espanjassa kaikkein yleisimmät. Kyseisiin yritysmuotoihin on päädytty helpon, nopean sekä edullisten kustannusten vuoksi. Byrokratia on edelleenkin yleistä Espanjassa. Sen ovat myös haastateltavat kokeneet eri tavoin. Kaikille uuden yritystoiminnan aloittaminen on tuonut mukanaan vaikeuksia byrokratian kanssa. Erityisen hankalaksi on tehty nimenomaan uuden yrityksen perustaminen. Joiltakin haastateltavilta on evätty tiettyjä papereita ja lupia sen takia, että he eivät ole maksaneet lahjuksia. Yleistä kaikille oli ongelmien kohtaaminen myös avauslupan saamisessa. Avauslupan saapuminen kesti kaikilla todella kauan. Yritys oli kuitenkin kaikilla toiminnassa, vaikka avauslupaa ei virallisesti ollutkaan. Yksinkertaisten asioiden hoitoon voi mennä viikkoja tai jopa kuukausia. Mutta mitään suurempia ongelmia ei ole ja toiminta on pystytty aloittamaan hyvin tuloksin. Uskon siis, että vaikka joitakin hankaluuksia tulee eteen, sen ei pitäisi kenenkään toimintaa kaataa, ellei se johdu sitten aivan omista toimista. Mitä helpompia asiat olisivat, sitä enemmän Aurinkorannikolla yrityksiä olisi. Jonkun täytyy rajoittaa sitäkin, ja ehkäpä Espanjan hallitus on suunnitellut nimenomaan siksi näin hankalan byrokratian yrityksen perustamista ajatellen.

Yksi tutkimustulos yllätti täysin, kaikilla haastateltavilla oli rahoitus omasta taskusta, jolla he ovat pystyneet rahoittamaan uuden yritystoiminnan. Vaikka Aurinkorannikolla elintaso on edullisempi, uskon että uuden yrityksen aloittaminen vaatii kuitenkin melko ison summan rahaa. Esimerkiksi kun pienosakeyhtiö S.L. oli haastateltavilla se suosituin yritysmuoto, on siihen vaadittu kuitenkin jo yli 3000 euron alkupääoma. Mutta, tämänkaltainen vastaus ehkä siksi, että kaikki haastateltavat olivat toimineet jo aiemmin yrittäjänä. Vastanneiden yritykset olivat työntekijämäärältään pieniä, lähes kaikilla olivat omistajat itse työntekijöitä ja vain kahdessa oli muita työntekijöitä tai harjoittelijoita. Sen takia ei myöskään kulut eivät ole suuria, kun ei tarvitse palkkaa maksaa. Pienellä

budjetilla on siis pärjätty hyvin, eikä mitään lainoja tai tukia ole kukaan joutunut hakemaan.

Haastateltavien keskuudessa vallitsi hyvä ilmapiiri johtuen siitä, että heillä menee suhteellisen hyvin taloustilanteesta riippumatta. Tutkimukseni perusteella taloustilanne on kyllä vienyt jonkun osan asiakkaista, joka näkyy lähinnä viikkoturistien määrän vähentymisellä. Haastateltavilla oli kuitenkin kaikilla jo vakioasiakaskunta ja lähitulevaisuuden näkymät olivat melko hyvät. Haastateltavilla, joilla on markkina-alue Suomessa, menee todella hyvin, joka ilmenee liikevaihdon määrästä sekä uusina asiakkaina. Taloustilanne ei ole vaikuttanut työtahtiin muuten kuin uuden yrityksen perustamisessa ja uusilla palveluilla.

Tehdessäni tätä työtä Espanjassa kesällä 2009, oli hyvien ja ajankohtaisten lähteiden etsiminen hieman hankalaa. Aiheesta ei juuri löydy tietoa suomeksi, joten tässä nousi hyvin esille espanjan kielen taitamattomuus. Kieli on opittava ehdottomasti, jotta pystyisi kommunikoimaan paikallisten kanssa. Kuten moni haastateltavistakin sanoi, he osaavat espanjaa sen verran mitä käytännön elämässä tarvitsee. Ja koska tosiaan lähteitä oli niukasti, jouduin käyttämään paljon nettilähteitä, mutta yrittäjiltä saadut vastaukset ovat erittäin suuri osa tätä työtä.

Tutkimustulokset tukivat jo aiemmin kirjallisuudesta saamaa tietoa, mutta tulosten kautta sain myös paljon sellaista hyödyllistä tietoa, mitä kirjallisuudessa ei ollut mainittu. Työn tulokset osoittivat, että yrityksen perustamistoimenpiteet Espanjassa, ovat suhteellisen aikaa vievä prosessi ja voi sanoa, että se on melko byrokraattista. Ilman espanjalaisen ammattilaisen apua siinä on todella suuri riski epäonnistua. Nyt on tiedossa mitä ja miten kannattaa tehdä uutta yritystoimintaa aloitettaessa, ja tuloksista uskon olevan hyötyä suomalaisille, jotka suunnittelevat yrityksen perustamista Aurinkorannikolle. Tutkimusta oli kuitenkin erittäin mielenkiintoista suorittaa ja siitä syystä olisin tulevaisuudessa erityisen kiinnostunut tekemään tutkimusta myös Espanjan liikekulttuurista. Ilman espanjalaisen kulttuurin tietämystä voi myös yrityksen perustaminen olla paljon

hankalampaa. Kun molemmat ovat selvillä, voisin itsekin olla valmis perustamaan oman yrityksen hyvällä liiketoimintasuunnitelmalla juuri Aurinkorannikolle.

LÄHTEET

- Angloinfo. 2008. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://spain.angloinfo.com/countries/spain/life2.asp>. Luettu 23.10.2009.
- Aurinkorannikon palvelut. 2007. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.aurinkorannikonpalvelut.com>. Luettu 22.8.2009.
- Aurinkorannikon yrittäjät. 2009. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.aurinkorannikonpalvelut.com/index.php?id=1&name=Yhdistys>. Luettu 30.9.2009
- CostaBlancaUncovered. 2005-2009. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.costablancauncovered.com/making-a-living/starting-a-business-in-Spain.html>. Luettu 12.8.2009.
- Elämyksiä Espanjasta. 2006-2009. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://espanja.org/tietopankki/perustietoa-espanjasta>. Luettu 12.6.2009.
- Espanjaan info. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.espanjaan.info/index.php?pr=Aurinkorannikko>. Luettu 29.8.2009.
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2004. Tutkimushaastattelu: Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.
- Hobbs, G. 2005. Live & Work in Spain. Oxford. Vacation work.
- Hobbs, G. 2004. Starting a Business in Spain. Connecticut. Vacation Work.
- Holopainen, T. & Levonen, A. 2006, Yrityksen perustajan opas. Helsinki: Edita.
- Inebase. 2009. Www-dokumentti. Saatavissa: http://www.ine.es/en/prensa/np565_en.pdf. Luettu 29.8.2009.
- Kaleva. 2008. Suomalaiset Aurinkorannikolla. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.kaleva.fi/plus/index.cfm?j=770744>. Luettu 1.9.2009.
- Kaukiainen, K. 2009. Toimitusjohtajan haastattelu 9.10.2009. Katrium España S.L. Fuengirola.
- Laaksonen, V. 2009. Ravintolapäällikön haastattelu 14.10.2009. Las Rampas, Fuengirola.
- Luikkarinen, R. 2002. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://herkules oulu.fi/isbn9514268334/html/x585.html>. Luettu 4.10.2009.

Mård, T. Yrityksen perustaminen. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.tat.fi/fi/koulut/yrity/4431.htm> Luettu 3.10.2009.

Maaraportti Espanja 2009. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/1B59F0A4-950D-4B13-98B0-AF70CACACB0B/12444/SpainFinproCountryReport3.pdf>. Luettu 12.6.2009.

Olé lehti. 2003/8. 1000 kysymystä & vastausta asumisesta ja elämisestä Espanjassa. Olé-kustantamo.

Olé lehti. 2009/9. Valmiina Muuttamaan. Olé-kustantamo.

Pietikäinen L. 2009. Ravintola Uusi Refla omistajan haastattelu 11.09.2009. Fuengirola.

UusiFuengirola 10/2009. Sanomalehtiteksti.

Silvonen, O. 2009. Parturi-kampaamo Salon Ida omistajan haastattelu 14.10.2009. Mijas Costa.

SpainExpat. 2008. Www-dokumentti. Saatavissa: http://www.spainexpat.com/spain/information/the_gestor_gestoria/. Luettu 29.8.2009.

Spain info 1999-2006. Www-dokumentti. Saatavissa: http://www.spain-info.com/Living_in_Spain/Spanish%20Permits%20and%20Taxes.htm. Luettu 21.10.2009.

Taloussanommat. 2009. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.taloussanommat.fi/ulkomaat/2009/07/24/espanjan-tyottomyyssluvut-hammastyttavat/200917010/12>. Luettu 4.9.2009.

Taloustutkimus Oy. 2007. Www-dokumentti. Saatavissa: http://www.taloustutkimus.fi/tuotteet_ja_palvelut/tiedonkeruuratkaisut_ja_monitila/kvalitatiivinen_tutkimus/. Luettu 6.10.2009.

Vento, E. 2009. Kirjakaupan omistajan haastattelu 30.09.2009. Hemingway Bookshop. LosBoliches.

Virnes L. 2009. Viinikaupan omistajan haastattelu 09.10.2009. Koskivinos S.L. Fuengirola.

Your Europe 2005. Www-dokumentti. Saatavissa: http://ec.europa.eu/youreurope/nav/fi/citizens/services/eu-guide/working/index_fi.html#11347_15 Luettu 23.10.2009.

Westerdahl, S. 1999. Askelmerkit Espanjaan. S.I. Media S.L. Olé Kustantamo.

Qualitas forum. 2009. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.qualitas-forum.fi/Laadunty%C3%B6kalut/SWOTanalyysi/tabid/132/Default.aspx>. Luettu 5.10.2009.

Haastattelukysymykset

1. Miten päädyitte perustamaan yrityksen Aurinkorannikolle?
2. Mikä on yrityksenne toimiala?
3. Kauanko yritys on ollut toiminnassa?
4. Kuinka monta työntekijää yrityksessänne on?
5. Minkä yritysmuodon olette valinneet?
6. Miten päädyitte kyseiseen yritysmuotoon?
7. Miten hoiditte yrityksenne paperiasiat eli mitä lupia ja papereita tarvittiin koko prosessissa?
8. Kuka hoiti tarvittavat asiakirjat, käytittekö gestorin/lakimiehen palveluita vai hoiditteko ne itse?
9. Jos käytitte ulkopuolista apua, millä tavalla siitä oli teille hyötyä?
10. Kuinka kauan koko prosessissa meni aikaa?
11. Onko muista alueen yrittäjistä ollut apua ?
12. Miten olette rahoittaneet uuden yrityksen perustamisen?
13. Oletteko hakeneet paikallista rahoitusapua tai mahdollisia tukia uuden yrityksen perustamiseen?
14. Minkälaisia tuotteita tai palveluita tarjoatte yrityksessänne?
15. Millä tavalla olette tuoneet yritystänne näkyviin alueella?
16. Mitä mieltä olette Espanjan byrokraatiasta?
17. Onko yrityksenne asiakaskunta jo vakiintunut?
18. Millä tavalla vuodenaajat vaikuttavat yrityksenne toimintaan?
19. Millä kielellä olette pärjänneet?
20. Millä tavalla tämänhetkinen taloustilanne on vaikuttanut yritystoimintaanne?
21. Minkälaista oli aloittaa uusi liiketoiminta uudessa toimintaympäristössä?
22. Mikä on ollut kaikkein vaikeinta uudessa toimintaympäristössä?
23. Oletteko toimineet yrittäjänä aiemmin Suomessa tai muualla maailmassa?
24. Miten uusi yrittäjä alueella otettiin vastaan?
25. Millä tavalla mielestänne yrityksen perustamistoimenpiteitä Espanjassa tulisi muuttaa?
26. Mikä on ollut yrityksen perustamisessa helpoin ja vaikein vaihe?
27. Oletteko mielestänne menestyneet uuden yrityksen perustamisessa?

28. Ovatko Teidän odotukset täyttyneet?
29. Minkälaiset ovat tulevaisuuden suunnitelmat?