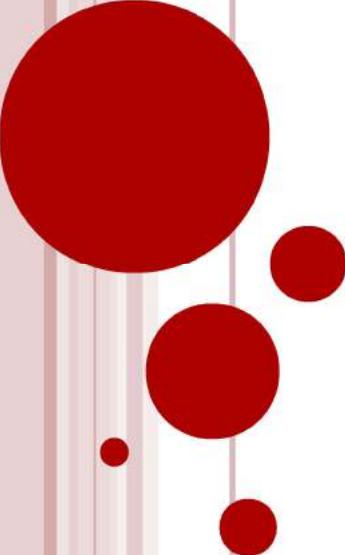


SI MPRENDES,
Madrid te ayuda

*Cursos de In-formación
para emprendedores*



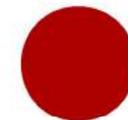
Jornada 1: habilidades del emprendedor en el mercado de trabajo actual

Víctor Díez García
victordiez@eslabon.org
www.eslaboncoworking.es
www.eslabon.org

eslabon 

Preguntas Previas Al Inicio

- ¿Por qué quiero crear una empresa?
- ¿Puedo dedicar gran parte de mi tiempo a su puesta en marcha?
- ¿Tengo los conocimientos técnicos y empresariales necesarios?
- La inversión a realizar, ¿qué implicaciones personales y profesionales tiene para mí?



Autoempleo Utilizando Las Cualidades Personales

○ ¿Qué conseguir?

- A semejar cualidades, aptitudes y habilidades al mejor **espíritu y cultura emprendedores** posibles.

¿Cómo?

- Mediante el entrenamiento, el prototipado, la acción, la evaluación y la toma de decisiones continua.

¿Cuáles?

- Asunción de riesgos
- Competencias personales
- Competencias sociales
- Creatividad
- Responsabilidad
- Otras..



Cambio Del Mercado De Trabajo

○ A nivel teórico

- Transformación rápida en dos décadas.
- Cambios en sistema educativo impulsado desde la UE.

A nivel práctico - Factores de cambio

- *Cambio generacionales – Vídeo Generaciones*
 - *Globalización de la Economía y las personas.*
 - *Internacionalización de la innovación tecnológica: **Sociedad de la Información y un poco más***
 - *Nueva **organización del trabajo** y aumento de la subcontratación.*
 - ***Descenso del empleo público***
 - ***Desempleo** y exclusión social en sectores empleadores anteriormente*
- 

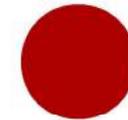
Ventajas E Inconvenientes

Ventajas

- Desarrollo de la autonomía
- Desafío inicio/ satisfacción logro
- Control financiero: posibilidad rápido de progreso.
- Creación de empleo y riqueza
- Generación de impacto social

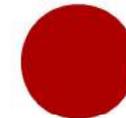
Inconvenientes

- Sacrificios personales y familiares
- Responsabilidades
- Margen pequeño de beneficios $c/p + m/p$
- Necesidad de inversión
- Alta dedicación de tiempo, mínimo en fases iniciales de tiempo.



Razones Del Fracaso

- **Desconocimiento del mercado.** Resulta absurdo embarcarse en una aventura en un mercado que se desconoce y el creer que se conoce un mercado por el mero hecho de haber trabajado en él varios años.
- **Producto o servicio inadecuado.** Hay que adaptar el producto o servicio que se quiere ofrecer a lo que el mercado está pidiendo.
- **Errores de comercialización.** Se tienen que estudiar y ver las técnicas necesarias para la correcta comercialización del producto.
- **Desconocimiento de la gestión de un negocio.** Como mínimo para entenderse con los expertos que nos deban ayudar (asesoría, gestores...)
- **Falta de planificación.** Para sobrevivir hoy en día en el mundo de los negocios hay que tener claro donde se quiere ir y como se va a llegar.
- **Momento inadecuado.** Debemos preguntarnos antes del inicio si estamos preparados a nivel personal, social, familiar, profesional y también económico.
- **Previsiones desajustadas.** Previsiones de futuro exageradas o hinchadas, en definitiva, no realistas.



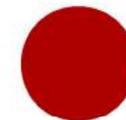
Razones Del Exito

- **Claridad de objetivos.** Tener claro a que se dedica el negocio y a donde se quiere llegar con él es fundamental. Lo importante es tener los objetivos bien definidos y trabajar para cumplirlos.
- **Conocimiento del negocio.** Adentrarse en un negocio desconocido y pretender desarrollar una empresa a la vez es una apuesta arriesgada que no suele garantizar el éxito de la aventura.
- **Diferenciación.** Montar un negocio para hacer lo mismo que hacen los demás de la misma manera es la mejor forma de hundirse en la mediocridad.
- **Orientación al mercado.** El emprendedor debe tener constantemente los ojos bien abiertos para detectar necesidades o cambios en el mercado en el que trabaja.
- **Planificación.** No sólo desde el punto de vista de hacer planes que luego resulten más o menos reales y exactos, sino por todo el proceso sistemático de reflexión sobre el negocio que se realiza.
- **Momento adecuado.** Tenemos que tener las competencias personales y profesionales imprescindibles para el arranque, situación económica prevista y posibilidad de una alta dedicación de tiempo y esfuerzo.



Oportunidades Y Casos De Éxito

- ¿Cuáles conocéis?
- ¿Claves de una oportunidad?
 - Cubrir necesidades
 - Solucionar problemas reales
- ¿De quién?
 - Personas.
 - Empresas.
 - Organizaciones públicas o privadas
- Atentos al cambio y la innovación tecnológica
- Algunos ejemplos:
 - Escalada Top 30 Rocódromos SL
 - Un regalo para todos – EL Rubius
 - La Fageda



Requisitos i

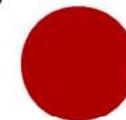
○ Cualidades personales y sociales

- Saber gestionar las emociones .
- Liderazgo.
- Innovación.
- Autonomía.
- Los valores en nuestro proyecto emprendedor.

○ Conocimientos profesionales y de gestión

- De mercado, de sector, de tipo de actividad, comerciales, técnicos (fiscal, laboral, seguridad social, contables)
- Administrar recursos con eficacia, planificación, priorizar, diseño de tareas, evaluación de procesos, aplicar medidas correctoras, etc.

Vídeo 12 minutos de pura genialidad



Requisitos II

○ Una idea válida

- Experiencia, formación, comercialización de nuevos productos, observación de tendencias sociales, hobbies, intereses personales, viajes, nuevas formas de comercializar lo clásico...

○ Un capital inicial

- Propio: ahorros, familia
- Ajeno: crédito, socios, inversores...
- ¿Ayudas y subvenciones?

¿Cuál de los requisitos es imprescindible?

