



# Tema 3: Plan de Autoempleo en el contexto de la Economía Colaborativa

## Tema 3; Plan de Autoempleo en el Contexto de la Economía Colaborativa

- Target Group: Desempleados
- Estructura y Duración:
  - Sesión Presencial: 4 horas
  - Sesión Online : 4 horas
  - Actualización continua del Plan de Autoempleo en las siguientes etapas del curso

# Tema 3; Plan de Autoempleo en el Contexto de la Economía Colaborativa

- **Objetivos:**
- Facilitar que los alumnos desarrollen una autoevaluación de autoempleo o emprendimiento apropiada para que terminen teniendo una idea clara de sus fortalezas y debilidades, teniendo en cuenta el entorno de la Economía Colaborativa
- Facilitar a los alumnos el conocimiento, las habilidades y las herramientas para iniciar el desarrollo de sus propios planes de autoempleo o emprendimiento.
- Validar que los planes iniciales incluyan los contenidos y la metodología relevantes para facilitar el desarrollo y la implementación exitosos

# Tema 3; Plan de Autoempleo en el Contexto de la Economía Colaborativa

- **Contenidos**

- Autoevaluación de Capacidades y Competencias de Autoempleo y Emprendimiento.
- Desarrollo de Plan de Autoempleo o Emprendimiento.
  - ❖ Determinación de misión y objetivos
  - ❖ Aplicación del resultado de la autoevaluación
  - ❖ Recursos necesarios y planificación

# FACE TO FACE SESSION 1

- **¿Por qué es interesante este tema?**
- De acuerdo con el enfoque global del proyecto CO-LABOURATIVE LAB, y también con las restricciones a la legislación laboral, se debe ser autónomo para participar en la Economía Colaborativa. Pero, no solo es un problema legal, se debe alinear la experiencia dentro de la Economía Colaborativa con la propia estrategia personal, y obtener ganancias de ello, para realmente aumentar la empleabilidad a medio plazo. Es por eso que se necesita desarrollar un Plan de Autoempleo y usar la Economía Colaborativa para impulsarlo.
- En una segunda etapa, también es posible ir más allá y desarrollar un proyecto de emprendimiento en el que se pueda crear una empresa, como un nuevo Modelo de Negocio de Economía Colaborativa o una empresa que pueda explotar las existentes como parte de su actividad.

# Tema 3; Plan de Autoempleo en el Contexto de la Economía Colaborativa

## Autoempleo y Emprendimiento Principales Conceptos

# SESIÓN PRESENCIAL

Las personas que trabajan por cuenta propia son aquellas que trabajan en su propio negocio o práctica profesional.

Mientras que los autónomos suelen realizar tareas rutinarias, los empresarios intentan desarrollar algo nuevo, por lo tanto, es más probable que los empresarios creen trabajos adicionales.

Las personas pueden ser impulsadas al autoempleo porque no hay otra alternativa disponible, (que no sea el desempleo) "la necesidad del emprendedor", o la gente puede ser atraída al autoempleo a través de oportunidades empresariales, "la oportunidad empresarial"

# SESIÓN PRESENCIAL

El trabajo por cuenta propia es una de las opciones para que los desempleados vuelvan al trabajo

Más allá de los incentivos monetarios, la decisión de las personas de convertirse en autónomos o emprendedores también está motivada por factores psicológicos (como un deseo de mayor autonomía y autocontrol) y también socioculturales (como la educación).

Las innovaciones de TIC en curso (como cloud computing o plataformas digitales para comprar y vender bienes y servicios) reducen los costos de puesta en marcha del negocio, crean nuevas oportunidades de negocio cuando los productos y servicios alcanzan un alcance global y pueden atraer fuentes de multitud de gente (por ejemplo, datos gestión y desarrollo de software) se subcontratan a las microempresas a través de plataformas en línea.

Las innovaciones en las TIC en curso crearán oportunidades para personas independientes altamente calificadas que trabajan sin empleados



# SESIÓN PRESENCIAL

La estigmatización del fracaso empresarial tiene un impacto negativo en el espíritu empresarial de la UE.

Sobrevivir como autónomo o emprendedor no es sencillo en un mundo en constante cambio.

Los empresarios se enfrentan a varias barreras en la UE, incluido el acceso limitado al capital, la lentitud del acceso a Internet en toda la UE, políticas regulatorias inconsistentes en toda la UE, así como una falta de claridad y conocimiento sobre los marcos legales pertinentes.

Las barreras al emprendimiento y el autoempleo en la economía digital incluyen la falta de habilidades electrónicas (como el desarrollo de aplicaciones y el liderazgo electrónico), las finanzas y el bajo poder de negociación de los empresarios digitales individuales.

# SESIÓN PRESENCIAL

Las características personales pueden tener un impacto importante en la supervivencia en el trabajo por cuenta propia, ya que tienen un impacto directo en la motivación, la capacidad, el esfuerzo y la asunción de riesgos de una persona.

La investigación empírica ha identificado lo siguiente.

- Más años de formación aumentan significativamente las perspectivas de supervivencia.
- Los empleados que aprenden más sobre su negocio antes de comenzar tienen una mayor probabilidad de sobrevivir.
- Los empresarios de “oportunidad” tienen una mayor probabilidad de sobrevivir, ya que generalmente están mejor preparados que los empresarios de “necesidad”.
- La probabilidad de sobrevivir de los empresarios de “necesidad” aumenta significativamente si la empresa está conectada con experiencia profesional previa.

# SESIÓN PRESENCIAL

## Relación con Economía Colaborativa y Nuevas Formas de Empleo

Para los trabajadores por cuenta propia, el trabajo de cartera (porfolio), el crowd employment y el empleo colaborativo pueden enriquecer el contenido del trabajo a través de la diversificación.

Por otro lado, existe un alto potencial para que nuevas empresas capturen estos mercados de rápido crecimiento. Además, otros tipos de negocios también pueden obtener ganancias significativas en competitividad integrando la economía colaborativa en los procesos comerciales y las cadenas de suministro cuando sea apropiado.



# SESIÓN PRESENCIAL

## ACTIVIDAD 3.1

### DISCUSIÓN

## PROS Y CONS DEL AUTOEMPLEO



**SESIÓN PRESENCIAL**

# **Autoempleo y Emprendimiento**

## **Competencias**

# SESIÓN PRESENCIAL

*"La competencia es la capacidad de un individuo para hacer un trabajo correctamente"*

*Las competencias incluyen todos los conocimientos, habilidades, habilidades y atributos relacionados que forman el trabajo de una persona*

# FACE TO FACE SESSION 1

"Las competencias, en los términos más generales, son" cosas que un individuo debe demostrar para ser eficaz en un trabajo, rol, función, tarea o deber". Estas "cosas" incluyen:

- comportamiento relevante para el trabajo (lo que dice o hace una persona que resulta en un buen o mal rendimiento)
- motivación (cómo se siente una persona con respecto a un trabajo, organización o ubicación geográfica)

conocimientos / habilidades técnicas (lo que una persona sabe / demuestra con respecto a hechos, tecnologías, una profesión, procedimientos, un trabajo, una organización, etc.) "



# SESIÓN PRESENCIAL

## ACTIVITY 3.2.a

**¿CUÁLES SON LAS COMPETENCIAS NECESARIAS PARA  
DESARROLLAR UNA EXPERIENCIA EXITOSA DE AUTOEMPLEO EN  
EL CONTEXTO DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA?**

**Support Dictionary**



## SESIÓN PRESENCIAL

**Adaptabilidad;** *Mantener la efectividad al experimentar cambios importantes en las tareas o en el entorno de trabajo; ajustarse efectivamente para trabajar dentro de nuevas estructuras de trabajo, procesos, requisitos o culturas.*

## FACE TO FACE SESSION 1

**Construcción de alianzas;** *Identificar oportunidades y tomar medidas para construir relaciones estratégicas con otras áreas, equipos, departamentos, unidades u organizaciones para ayudar a alcanzar los objetivos empresariales.*



## FACE TO FACE SESSION 1

**Construir relaciones de trabajo positivas  
(trabajo en equipo / colaboración)**



## FACE TO FACE SESSION 1

**Construir confianza;** *Interactuar con los demás de manera que se genere confianza en las intenciones propias y en las de la organización.*

## FACE TO FACE SESSION 1

**Comunicación.** *Transmitir claramente información e ideas a través de una variedad de medios a individuos o grupos de manera que se involucre a la audiencia y los ayude a comprender y retener el mensaje.*

## FACE TO FACE SESSION 1

**Aprendizaje continuo;** *Identificar activamente nuevas áreas para el aprendizaje; crear y aprovechar regularmente las oportunidades de aprendizaje; utilizar el conocimiento y la habilidad recién adquiridos en el trabajo y aprendiendo a través de su aplicación.*

## FACE TO FACE SESSION 1

**Toma de decisiones;** *Identificar y comprender problemas y oportunidades; comparar datos de diferentes fuentes para sacar conclusiones; usar enfoques efectivos para elegir un curso de acción o desarrollar soluciones apropiadas; tomar medidas que sean coherentes con los hechos disponibles, las limitaciones y las consecuencias probables.*

## FACE TO FACE SESSION 1

**Facilitar el cambio;** *Alentar a otros a buscar oportunidades para desarrollar enfoques diferentes e innovadores para abordar problemas y oportunidades; facilitando la implementación y aceptación del cambio dentro del lugar de trabajo.*



## FACE TO FACE SESSION 1

**Ganar Compromiso;** *Usar estilos y técnicas interpersonales apropiadas para ganar la aceptación de ideas o planes; modificando el propio comportamiento para acomodar tareas, situaciones e individuos involucrados.*

## FACE TO FACE SESSION 1

**Iniciativa;** *Tomar medidas inmediatas para lograr los objetivos; actuar para alcanzar metas más allá de lo requerido; ser proactivo.*

## FACE TO FACE SESSION 1

**Innovación.** *Generar soluciones innovadoras en situaciones de trabajo; probar diferentes y novedosas maneras de lidiar con problemas y oportunidades laborales.*

## FACE TO FACE SESSION 1

**Planificación y organización;** *Establecer líneas de acción para sí mismo y para los demás para garantizar que el trabajo se complete de manera eficiente.*

## FACE TO FACE SESSION 1

**Toma de riesgos;** *Iniciar una acción que trata de lograr un beneficio o ventaja, cuando se comprenden las posibles consecuencias negativas.*



# FACE TO FACE SESSION 1

## ACTIVIDAD 3.2.b

### Autodiagnóstico

### Template



## FACE TO FACE SESSION 1

# Autoempleo y Emprendimiento

## Plan de Autoempleo



# FACE TO FACE SESSION 1

## Pregunta Rápida

**QUÉ DEBERÍA CONSIDERARSE EN EL DESARROLLO DE UN PLAN DE AUTOEMPLEO**





## FACE TO FACE SESSION 1

# Propuesta de Formato para Plan de Autoempleo



# FACE TO FACE SESSION 1

## Activity 3.3

### PRIMERA CUMPLIMENTACIÓN DEL PLAN DE AUTOEMPLEO



DANKSCHEEN  
 GRACIAS  
 ARIGATO  
 SHUKURIA  
 JUSPAXAR  
 TASHAKKUR ATU  
 SUKSAMA  
 EKHMET  
 MEHRBANI  
 PALDIES  
 BOLZIN  
 MERCI  
 YAQHANYELAY  
 SUKAMA  
 EKHMET  
 TINGKI  
 BIYAN  
 SHUKRIA  
 SPASSIBO  
 SHACHALRIYA  
 HURUH  
 CHALTU  
 WADEE-JA  
 MATTEKA  
 HURU  
 DIRMAYABAD  
 ANIHA  
 ATTO  
 MERSI  
 DENKAU-JA  
 HEMACHALHYA  
 UNALCHEESI  
 HATUR SI  
 EKOJU  
 SIKOMO  
 HAKETJU  
 HERASTAMHY  
 GAEJTHO  
 GOZAIMASHITA  
 EFCHARISTO  
 AGUYJE  
 FAKAAUE  
 KOMAPSUMNIDA  
 MAAKE  
 LAH  
 HIRMONCHAD



# Formato Plan de Autoempleo



**CO<sup>1</sup>**  
LABOURative  
**LAB**



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union





# 1. Misión

Una breve declaración de misión de 30 palabras aproximadamente debe indicar de manera sucinta por qué existe su empresa/actividad profesional, qué servicios brindará y a quién

# 2. Metas y Objetivos Comerciales

# 3. Productos y Servicios

*La evaluación de posibles Plataformas de Economía Colaborativa vinculadas a los productos y servicios ofrecidos debería incluirse en esta etapa*



## 4. Mercado Objetivo

*La evaluación de posibles Plataformas de Economía Colaborativa vinculadas al mercado objetivo debe incluirse en esta etapa*

## 5. Competidores

*La evaluación de la competencia que se encontrará en las Plataformas para de Economía Colaborativa se debería incluir en esta etapa.*

## 6. Trayectoria Profesionales y Características Personales



## 7. Estrategia de Ventas y Comercialización

*La evaluación del potencial de posibles Plataformas de Economía Colaborativa para apoyar la estrategia de ventas y comercialización debería incluirse en esta etapa*

## 8. Recursos y Planificación





## 9. Estimaciones Financieras

*Evaluación y escenarios realistas de cómo pueden contribuir las Plataformas de Economía Colaborativa a estos pronósticos financieros deberían incluirse en esta etapa.*

