

TEMA 3. Plan de Autoempleo y Emprendimiento en el contexto de la Economía Colaborativa



CO¹
LABOURative
LAB



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

El presente proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación es responsabilidad exclusiva de su autor. La Comisión no es responsable del uso que pueda hacerse de la información aquí difundida.

INDEX

<i>Introducción</i> _____	1
<i>Autoempleo y Emprendimiento.</i> _____	3
<i>¿Qué es?</i> _____	3
<i>Relavancia y Beneficios</i> _____	3
<i>Barreras y factores</i> _____	4
<i>Relación con Economía Colaborativa y Nuevas Formas de Empleo</i> _____	6
<i>Autoempleo</i> _____	6
<i>Emprendimiento</i> _____	8
<i>Autoevaluación de las capacidades y competencias de autoempleo y emprendimiento en el contexto de la Economía Colaborativa.</i> _____	9
<i>Desarrollo de mi propio Plan de Autempleo y Emprendimiento.</i> _____	17
<i>Casos de estudio</i> _____	20



Introducción

¿De qué trata este tema?

Este tema trata sobre cómo planificar y poner en marcha una iniciativa de autoempleo o emprendimiento con el contexto de la economía colaborativa.

¿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.

¿Qué vamos a aprender?

A través de este tema trataremos los siguientes aspectos:

- Relevancia, Beneficios, Factores y Barreras del Emprendimiento y su vinculación a la Economía Colaborativa y Nuevas Formas de Empleo.
- Principales competencias relacionadas con la autoevaluación de las capacidades y competencias de autoempleo y emprendimiento en el contexto de la economía colaborativa
- Cómo desarrollar su propio plan de autoempleo o emprendimiento



Valor añadido para:

- **Desempleados**

Lanzar un Plan de Autoempleo es la primera etapa para llegar a una nueva situación laboral con más posibilidades de éxito. No es solo una cuestión de empleo, sino de encontrar una manera de hacer que crezcas cada vez más en el futuro.

Además, para las personas desempleadas, el proceso de construcción de un Plan de Autoempleo también será positivo para analizar sus competencias y cómo mejorar y obtener beneficios de ellas, incluso en el marco del trabajo por cuenta ajena y no únicamente como Autónomo.

- **Emprendedores**

La Economía Colaborativa también es una oportunidad para que los emprendedores creen una empresa, como un nuevo Modelo de Negocio de Economía Colaborativa o una empresa que podría explotar las existentes como parte de su actividad.

- **Personal de Recursos Humanos**

Este tema no tiene un valor añadido específico para el personal de Recursos Humanos.

¿Qué va a poder hacer después de trabajar en este tema?

Después de este tema, podrá evaluar su propio potencial como autónomo o emprendedor y elaborar su plan para iniciar su proyecto personal.

¿Qué va a encontrar aquí?

- ❖ **Materiales de texto; PDF**
- ❖ **Presentaciones; ppt.**
- ❖ **Actividades prácticas.**



Autoempleo y Emprendimiento.

¿Qué es?

El autoempleo y el espíritu empresarial son una forma importante de crear nuevos puestos de trabajo y de mejorar las oportunidades del mercado laboral para los desempleados y otros grupos desfavorecidos.

La Estrategia Europa 2020 (adoptada en 2010) reconoce que el espíritu empresarial y el autoempleo son cruciales para promover el crecimiento del empleo al abordar las oportunidades y los desafíos derivados de los cambios estructurales en curso.


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"¹.

Relavancia y Beneficios

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).

El trabajo por cuenta propia es una de las opciones para que los desempleados vuelvan al trabajo. Sin embargo, los desempleados (especialmente los desempleados de larga duración) a menudo carecen de los conocimientos y la experiencia para establecer redes de proveedores y clientes, o acceder a financiación.

¹Capítulo 1.1 'Boosting Job Creation through Self-Employment and Entrepreneurship' of Employment and Social Developments in Europe 2015



Los cambios estructurales en curso, como la mayor digitalización de la economía, crean nuevas oportunidades de negocios para los jóvenes. El autoempleo entre los jóvenes se asocia con rasgos de personalidad, caracterizados por su creatividad y tendencias innovadoras y menor aversión al riesgo.


Posponer la jubilación y trabajar más tiempo será una condición necesaria (pero no suficiente) para sostener la economía de mercado social europea. Facilitar y alentar la transición de los empleados mayores al trabajo por cuenta propia es una forma de fortalecer su participación en el mercado laboral y ayudarles a seguir siendo miembros activos de una sociedad inclusiva.

Los trabajadores mayores a menudo adquieren una gama única de habilidades durante su vida profesional, conocimiento, experiencia y contactos que pueden valorar al comenzar su propio negocio. Al mismo tiempo, los trabajadores mayores pueden estar buscando más flexibilidad para adaptarse a las necesidades específicas en términos de carga de trabajo y organización del trabajo. Estos pueden ser un fuerte incentivo para que los trabajadores mayores se conviertan en empresarios por cuenta propia. Sin embargo, los trabajadores de mayor edad también pueden verse obligados a trabajar por cuenta propia, como en el caso de los despidos que siguen a la reestructuración de la empresa y en los que no se les ofrece un nuevo empleo u otra opción (como la prejubilación).

Barreras y factores

La estigmatización del fracaso empresarial tiene un impacto negativo en el espíritu empresarial de la UE. Las generaciones más antiguas de los nuevos Estados miembros de la UE, con sus antecedentes de una economía de planificación centralizada con un fuerte énfasis en la dependencia y la conformidad, muestran una gran reticencia a mostrar las características clave del autoempleo y el espíritu empresarial (como la autosuficiencia y el individualismo).

Las innovaciones TIC en curso (como cloud computing o plataformas digitales para comprar y vender bienes y servicios) reducen los costes de puesta en marcha del negocio, crean nuevas oportunidades de negocio cuando los productos y servicios



logran un alcance global y pueden atraer crowd sourcing, por el cual los servicios (por ejemplo, gestión de datos y desarrollo de software) se subcontratan a las microempresas a través de plataformas online.

Sin embargo, este potencial no se materializará automáticamente ya que los empresarios se enfrentan a varias barreras en la UE, incluido el acceso limitado al capital, el acceso lento a Internet en toda la UE, políticas regulatorias inconsistentes en toda la UE, así como una falta de claridad y conocimiento en temas legales relevantes.


Más específicamente desde la perspectiva del mercado laboral, las barreras al emprendimiento y el autoempleo en la economía digital incluyen la falta de habilidades electrónicas (como el desarrollo de aplicaciones y el e-liderazgo), las finanzas y el bajo poder de negociación de los empresarios digitales individuales. Estas barreras requieren políticas de mercado de trabajo que promuevan las habilidades digitales y el emprendimiento digital (para explotar nuevas tecnologías y mercados), así como el conocimiento de la nube y las plataformas sociales relevantes.

Las innovaciones en las TIC en curso crearán oportunidades para personas independientes altamente cualificadas que trabajan sin empleados, como periodistas, consultores, etc. (es decir, el profesional independiente o iPros).

Una característica básica de su trabajo es que son flexibles e innovadores y operan en sectores profesionales de alto valor y alto conocimiento, lo que ofrece una rentabilidad para sus clientes. Sin embargo, aunque los iPros se comportan de forma empresarial, no planean emplear personas, pero sus actividades pueden conducir indirectamente a la creación de empleos adicionales si mejoran el potencial de crecimiento de los clientes.

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

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.

Relación con Economía Colaborativa y Nuevas Formas de Empleo

Autoempleo

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.

Se pueden diferenciar Nuevas Formas de Empleo (ver Tema 1) dependiendo de si pertenecen a empleados o a los autónomos y freelancers; también se pueden aplicar a ambos grupos. Los solapamientos entre Nuevas Formas de Empleo son posibles, y un empleo individual puede pertenecer a más de una categoría.

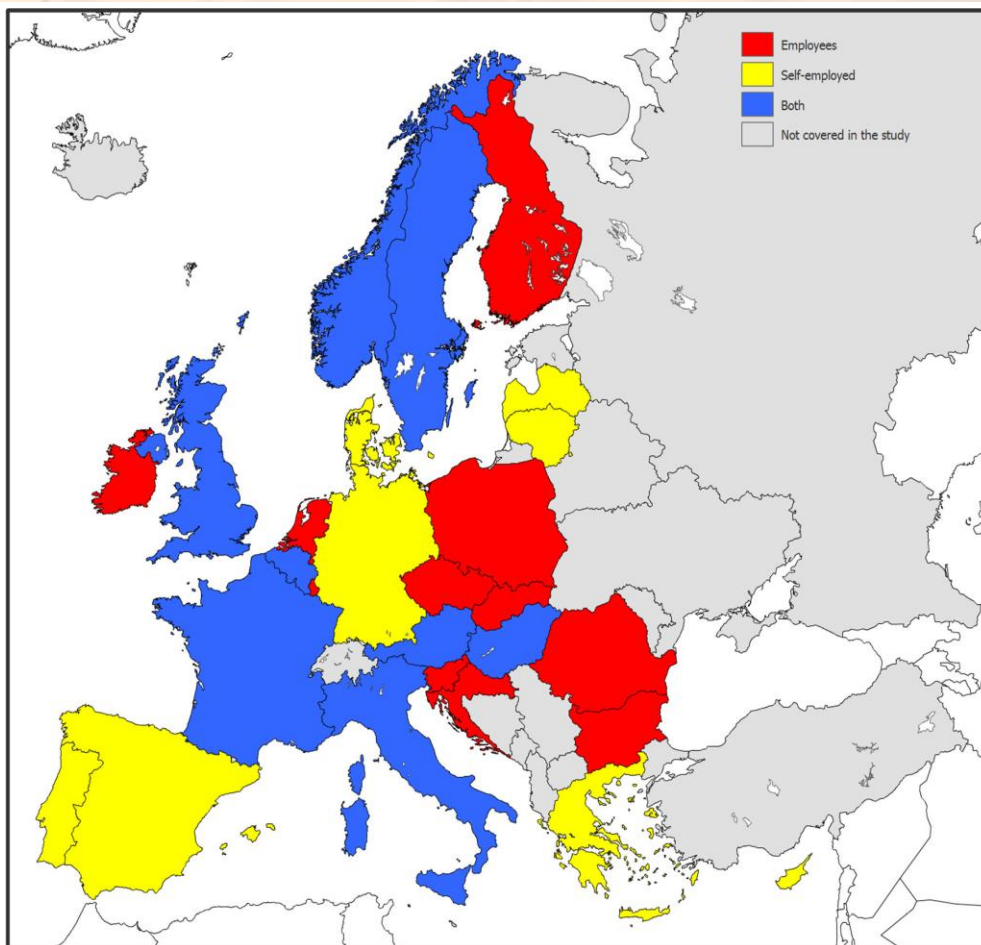


Figura 3: Nuevas formas de empleo, por categorización (perteneciente a empleados o autónomos) y país

Para los trabajadores por cuenta propia, el **empleo colaborativo** es una nueva opción; caracterizado por no estar sujeto a un lugar. Las plataformas virtuales coinciden con una gran cantidad de compradores y vendedores de servicios o productos, a menudo con tareas más grandes que se dividen en pequeños trabajos. De manera similar, el trabajo de cartera o portfolio realizado por los trabajadores por cuenta propia se refiere a situaciones en las que trabajan para un gran número de clientes, proporcionando solo pequeñas cantidades de trabajo para cada uno de ellos.

Finalmente, se encontraron **nuevos patrones de autoempleo** en la forma de **nuevos modelos de colaboración** que van más allá de las relaciones comerciales tradicionales de los socios en una variedad de países.




Emprendimiento

Impulsados por la innovación, los nuevos modelos de negocio tienen un potencial significativo para contribuir a la competitividad, el crecimiento, la creación de empleo y el bienestar. Los ingresos brutos en la UE de Plataformas de Colaboración y proveedores se estimaron en 28.000 millones EUR en 2015. El crecimiento ha sido fuerte desde 2013 y se ha acelerado en 2015 a medida que las grandes plataformas invertían significativamente en la expansión de sus operaciones europeas. En el futuro, algunos expertos estiman que la economía colaborativa podría agregar 160-572 miles de millones de euros a la economía de la UE.

Por lo tanto, existe ***un gran potencial para que las 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.***

Mirando más allá de las ganancias económicas, la economía colaborativa también puede ser un vehículo para enfrentarse a los desafíos sociales. A medida que la economía colaborativa de Europa crece en tamaño e influencia, es necesario asegurar un impacto positivo para los participantes y la sociedad en general. Mientras que las empresas, con fines de lucro en la economía colaborativa, han buscado activamente demostrar su impacto y presionar para que se den condiciones favorables, comparativamente se ha dicho muy poco acerca de las especificidades de las ***iniciativas y plataformas impulsadas por la sociedad.***




Autoevaluación de las capacidades y competencias de autoempleo y emprendimiento en el contexto de la Economía Colaborativa.

Antes de emprender su actividad profesional en el contexto de la Economía Compartida, los autónomos y los emprendedores deben saber quiénes cómo son a nivel humano y reflexionar sobre muchos aspectos relacionados con su proyecto empresarial.

Hay algunas competencias específicas que deben ser analizadas²:

- 1.** Adaptabilidad
- 2.** Construcción de alianzas
- 3.** Construir relaciones de trabajo positivas (trabajo en equipo / colaboración)
- 4.** Construir confianza
- 5.** Comunicación
- 6.** Aprendizaje continuo
- 7.** Toma de decisiones
- 8.** Facilitar el cambio
- 9.** Ganar compromiso
- 10.** Iniciativa
- 11.** Innovación
- 12.** Planificación y Organización
- 13.** Toma de Riesgos

² Harvard University. Competency Dictionary

- 
1. **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.*

Algunos **ejemplos** de actitudes que muestran esta competencia son:

- a. Búsqueda activa de información sobre nuevas situaciones que afectan al trabajo.
- b. Rápida modificación del comportamiento para lidiar de manera efectiva con los cambios en el ambiente de trabajo.
- c. Enfoque en los aspectos beneficiosos del cambio.

2. **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.*

Algunos **ejemplos** de actitudes que muestran esta competencia son:

- a. Analizar la organización y el área propia para identificar las relaciones clave que deben iniciarse o mejorarse para avanzar en el logro de los objetivos de la propia actividad.
- b. Determinar acciones en colaboración para alcanzar objetivos comunes; estableciendo acuerdos sobre las responsabilidades de cada socio y el apoyo necesario entre los mismos.
- c. Dar mayor prioridad a los objetivos de la Alianza que a los objetivos de la propia área; anticipar los efectos de las acciones y decisiones de la propia área sobre los socios; influenciar a otros para apoyar los objetivos de la Asociación.



3. Construir relaciones de trabajo positivas (trabajo en equipo / colaboración);

Desarrollar y usar relaciones de colaboración para facilitar el logro de los objetivos de trabajo.


Algunos **ejemplos** de actitudes que muestran esta competencia son:

- a. Trabajar proactivamente en construir relaciones de trabajo efectivas con otras personas.
- b. Buscar y ampliar las ideas originales, mejorar las ideas de los demás y aportar ideas propias sobre los temas a tratar.
- c. Dar mayor prioridad a los objetivos del equipo u organización que a los objetivos propios.

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

Algunos **ejemplos** de actitudes que muestran esta competencia son:

- a. Demostrar honestidad; mantener compromisos; comportarse de manera consistente
- b. Escuchar a los demás y considerar objetivamente las ideas y opiniones de los demás, incluso cuando entran en conflicto con las propias.
- c. Apoyar a los demás, tratar a las personas con dignidad, respeto y equidad; dando el crédito apropiado a otros; defender a los demás y sus ideas



5. 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.*


Algunos **ejemplos** de actitudes que muestran esta competencia son:

- a. Asegura la comprensión; Buscando aportar información comprensible para la audiencia; verificando el entendimiento; presentando mensajes de diferentes maneras para mejorar la comprensión.
- b. Comprensión de la comunicación de los demás; Atendiendo mensajes de otros; interpretando correctamente los mensajes y respondiendo apropiadamente.
- c. Capacidad para la venta de los productos o servicios correspondientes.

6. 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.*

Algunos **ejemplos** de actitudes que muestran esta competencia son:

- a. Buscar y usar fuentes de información para identificar áreas apropiadas para el aprendizaje.
- b. Participar activamente en actividades de aprendizaje de manera que aproveche al máximo la experiencia de aprendizaje (por ejemplo, tomar notas, hacer preguntas, analizar información de manera crítica, tener en cuenta la aplicación en el trabajo, realizar las tareas necesarias para consolidar el conocimiento).
- c. Aplicar conocimiento o habilidades; Aplicar el nuevo conocimiento, o habilidad al uso práctico en el trabajo; fomentar el aprendizaje a través de ensayo y error.



7. 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.*


Algunos **ejemplos** de actitudes que muestran esta competencia son:

- a. Reconocer problemas u oportunidades y determinar si se necesita alguna acción.
- b. Crear opciones relevantes para abordar problemas / oportunidades y lograr los resultados deseados.
- c. Elegir acciones apropiadas; Formular criterios claros de decisión; evaluación de opciones al considerar implicaciones y consecuencias

8. 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.*

Algunos **ejemplos** de actitudes que muestran esta competencia son:

- a. Fomentar la ruptura de fronteras; Alentar a los socios a cuestionar los procesos o supuestos de trabajo establecidos; desafiar a los colaboradores a preguntar "por qué" hasta que se descubra una causa subyacente; involucrar a los interesados en acciones de mejora continua.
- b. Estar permanentemente abierto a las ideas ofrecidas por otros; apoyar y usar buenas ideas para resolver problemas o abordar problemas.
- c. Manejar situaciones de complejidad y contradicciones; tratando de minimizar complejidades, contradicciones y paradojas o reducir su impacto; aclarando la dirección y suavizando el proceso de cambio.



9. 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.*


Algunos **ejemplos** de actitudes que muestran esta competencia son:

- a. Establecer buenas relaciones interpersonales ayudando a las personas a sentirse valoradas, apreciadas e incluidas en las discusiones (mejorar la autoestima, empatizar, involucrar, apoyar).
- b. Usar estrategias de influencia apropiadas (como demostrar beneficios o dar recompensas) para obtener un compromiso auténtico; persistir al usar diferentes enfoques según sea necesario para ganar el compromiso.
- c. Transmitir expectativas, objetivos, solicitudes o estados futuros de una manera que proporcione claridad y despierte el interés.

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

Algunos **ejemplos** de actitudes que muestran esta competencia son:

- a. Reaccionar rápidamente; Tomar medidas inmediatas a la hora de enfrentar un problema.
- b. Actuar de forma independiente; Implementar nuevas ideas o posibles soluciones sin pautas; no esperar a que otros actúen o soliciten que se actúe.
- c. Ir más allá; Tomar medidas que van más allá de los requisitos laborales para lograr los objetivos.



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


Algunos **ejemplos** de actitudes que muestran esta competencia son:

- a. Desafiar paradigmas; Identificar suposiciones implícitas en la forma en que se definen o presentan los problemas o situaciones; ver formas alternativas de ver o definir problemas; no estar limitado por los pensamientos o enfoques de los demás.
- b. Pensar expansivamente; Combinar ideas de manera única o haciendo conexiones entre ideas dispares; explorar diferentes líneas de pensamiento; ver situaciones desde múltiples perspectivas; lluvia de ideas de múltiples enfoques / soluciones.
- c. Evaluar soluciones múltiples; Examinar posibles soluciones y evaluar cada una antes de aceptar alguna.

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

Algunos **ejemplos** de actitudes que muestran esta competencia son:

- a. Determinación de tareas y recursos; Determinar los requisitos de proyecto y asignación desglosándolos en tareas; identificar equipos, materiales y personas necesarias para el desarrollo del trabajo; coordinar con socios internos y externos
- b. Programación; Asignar cantidades adecuadas de tiempo para completar el trabajo propio y ajeno; evitar conflictos de programación; establecer planificaciones temporales e hitos
- c. Aprovechar los recursos; Aprovechar los recursos disponibles (individuos, procesos, departamentos y herramientas) para completar el trabajo de manera eficiente.



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

Algunos **ejemplos** de actitudes que muestran esta competencia son:

- a. Buscar activamente oportunidades; Perseguir situaciones u oportunidades que pueden conducir a un beneficio sustancial
- b. Cálculo de riesgos; Reunir información para comprender la probabilidad de éxito, los beneficios del éxito y las consecuencias del fracaso.
- c. Comprometiéndose a actuar; Comenzando a actuar a pesar de la incertidumbre del resultado; estar dispuesto a aceptar las consecuencias del fracaso.

Desarrollo de mi propio Plan de Autempleo y Emprendimiento.

En general, un plan para el autoempleo debe tener entre dos y cuatro páginas. Debería ser una buena guía pero *no tan compleja* que no pueda cambiarse, porque debe ser un documento vivo, que cambiará. Actualizar su plan de autoempleo a medida que crece y cambia su actividad es importante para que siga siendo relevante de acuerdo a las necesidades y prioridades profesionales en constante evolución.

El Plan de autoempleo no puede ser un modelo rígido y burocrático creado en un laboratorio, sino un esquema flexible, lógico e incremental que evoluciona con la realidad de la persona misma, sus mercados y sus clientes.

Un *plan comercial típico para alguien que se autoemplea* debe incluir las siguientes secciones.

1. Declaración de la 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

Esta sección debe describir las tres o cinco principales metas y objetivos que tiene para su negocio. Por ejemplo: lograr al menos un 30% de aumento en los ingresos anuales cada año; facturar más de 30.000 € anuales, etc.

3. Productos y servicios ofrecidos

Esta sección debe enumerar la gama completa de productos y servicios que proporcionará.

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

4. Mercado objetivo

Esta sección debe proporcionar detalles sobre su cliente objetivo ideal.

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

5. Competencia

Un competidor es cualquier persona o producto que tenga la oportunidad de ofrecer al cliente beneficios similares a los que usted indica que proporcionarán sus servicios. En consecuencia, si bien la competencia más obvia será que otras personas y empresas hagan lo que usted hace, también puede tener competencia de otras personas y compañías que ofrecen productos y servicios diseñados para abordar los mismos problemas que ayuda a sus clientes a abordar.

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

6. Antecedentes profesionales y rasgos personales

En base en el diagnóstico interno anterior de competencias de autoempleo y de emprendedores, debe resumir las fortalezas que tiene para otorgar valor agregado a su mercado objetivo a través de la comercialización de los productos y / o servicios determinados.

7. Estrategia de ventas y marketing

Aquí es donde se enumeran todas las diferentes técnicas de marketing y estrategias que utilizará para identificar oportunidades y conseguir nuevos clientes.

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

Los recursos necesarios para el logro de los objetivos del Plan de autoempleo deben ser definidos. Esto podría incluir equipos, formación, comercialización, etc.



9. Previsiones financieras

Esta es a menudo la parte más desafiante de escribir un plan de autoempleo. Una de las razones por las cuales las empresas de nueva creación fracasan es la falta de fondos disponibles para mantener el negocio en marcha. Esta sección debe incluir lo siguiente:

- Los fondos que tiene disponibles actualmente (efectivo para gastos)
- Un calendario de 12 meses en el que se calcula la cantidad de ingresos que traerá por mes
- Una lista completa de todos los gastos
- Una declaración simple de ganancias y pérdidas (P & L) en la que resta los gastos anticipados de sus ingresos anticipados. Esto debería darle una buena idea de cuánto dinero necesita tener a mano para financiar adecuadamente su negocio.

A menudo, la forma más fácil de escribir y realizar un seguimiento de estos estados financieros es mediante el uso de Excel u otro programa de hoja de cálculo, pero la parte más importante es el proceso real de cálculo de los números.

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



Casos de estudio

8 casos de jóvenes emprendedores

<http://www.emprendedores.es/gestion/jovenes-emprendedores/jovenes-emprendedores-2>



Videos

BEST AND WORST THINGS ABOUT BEING SELF-EMPLOYED | artTALK (LO MEJOR Y LO PEOR SOBRE SER UNO MISMO EMPLEADO | artTALK

<https://www.youtube.com/watch?v=M7zAUysk2F4>

Being Self Employed -ETCG1 (Ser autónomo -ETCG1)

<https://www.youtube.com/watch?v=1KjH3DF8lcs>



Lectura complementaria

Herramientas de autodiagnóstico para emprendedores

<http://autodiagnosticos.ipyme.org/emprendedores>

<http://ceeivalencia.emprenemjunts.es/index.php?op=65&n=235>

Self-Employment vs. Employment. Case Studies

<https://www.winstonsolicitors.co.uk/blog/self-employed-vs-employment-case-study.html>

Eurofound (2017), Explorando el autoempleo en la Unión Europea, Oficina de Publicaciones de la Unión Europea, Luxemburgo.



Επιμελητήριο Αρκαδίας



COORDINA Organización de Empresas y Recursos Humanos, S.L.



CPU - Gospodarska zbornica Slovenije Center za poslovno usposabljanje



FORBA - Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt



RCCI - Ruse Chamber of Commerce and Industry



Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Valencia

