

Resumen del kit de carrera
Resumen de los módulos del Kit de Empleo de FAMET
DESCRIPCIÓN BREVE
Este resumen ofrece una visión general de los módulos que componen el contenido del Kit de Empleo de FAMET que tiene como objetivo proporcionar a los migrantes y refugiados que aspiran a poner en marcha un negocio o a los que ya han iniciado uno en los últimos 3 años, el asesoramiento, la capacitación y la orientación de empresarios experimentados.
CONTENIDO
<u>Introducción</u> El espíritu empresarial es un proceso complejo que afecta a las personas de forma diferente, según los estudios realizados en todo el mundo. Ser empresario suele ir unido a acontecimientos estresantes, a obstáculos cotidianos y a problemas que deben tratarse con el máximo cuidado. Por lo tanto, el espíritu empresarial comienza con una clara comprensión de los retos que conlleva la preparación, la puesta en marcha y el funcionamiento de una empresa. Para empezar, todo emprendedor debe conocer el marco legal de su país, proceder a adquirir conocimientos sobre las oportunidades, aprender las reglas básicas de financiación, definir los componentes de su discurso para atraer a los inversores e iniciar su viaje hacia la construcción de su negocio. El siguiente paso es diseñar y redactar un plan de negocio sostenible, teniendo en cuenta los avances tecnológicos y las oportunidades, el comportamiento de los clientes y los canales de distribución. Los emprendedores deben idear soluciones únicas a los problemas y aprender a manejar los riesgos con eficacia y a generar confianza entre sus clientes y redes para garantizar la sostenibilidad y la continuidad de su empresa. El espíritu empresarial también consiste en una caza continua de motivación e innovación que le haga diferenciarse de sus competidores y establecerse a nivel local, regional o incluso nacional e internacional. La mentalidad de un empresario de éxito, ya sea local o inmigrante, debe basarse en una combinación adecuada de pasión, confianza y asunción de riesgos. A pesar de los obstáculos y problemas que surgen a diario y que están indisolublemente relacionados con una operación empresarial, los empresarios deben estar armados con confianza en sí mismos y motivación para perseguir sus ideas y sus decisiones e iniciativas estratégicas. La mentalidad empresarial es la voluntad de apostar por uno mismo.



Buscar la motivación y la innovación

Este módulo se refiere a la importancia de los motivos y la innovación en el desarrollo del espíritu empresarial. Más concretamente, la importancia de los motivos radica en animar a los empresarios a iniciar y continuar sus esfuerzos laborales y, al mismo tiempo, motivar a todas las partes interesadas.

Se reconoce que los factores que influyen en el espíritu empresarial, dado el hecho de que cada empresario es una persona diferente con diferentes necesidades, incluyen tener más libertad en las actividades empresariales, perseguir mayores ingresos, poder aumentar la influencia en muchos aspectos del trabajo, y la gestión y la creatividad en el trabajo.

Hay 5 consejos prácticos para ganar motivación, que se pueden resumir así: limitar el contacto con personas negativas y tóxicas, pasar más tiempo con personas que insten a la superación personal, hacer cosas positivas, establecer prioridades y abordar cualquier posible problema en un orden predeterminado.

Además, este módulo incluye información sobre lo que debe hacer un empresario para ser leal y estar centrado en su proyecto empresarial a pesar de los posibles problemas que puedan surgir. En concreto, el emprendedor debe ser capaz de entender y analizar todo lo que pueda ocurrir, adaptarse a las demandas y situaciones que puedan surgir, afrontar los posibles retos y comprometerse con su plan original. También se sugiere crear un mapa de empatía para comprender mejor la motivación y reunir más información sobre los clientes potenciales.

Por último, en lo que respecta a la innovación, es importante que el empresario identifique las necesidades y las lagunas del mercado. La innovación en el espíritu empresarial puede lograrse mediante la innovación mash-up (lluvia de ideas colaborativa basada en una combinación de diferentes elementos), el desarrollo colaborativo de ideas y el diseño, y la creación de un enfoque de cuatro pasos: comprobar la información clave, poner el diseño inicial por escrito, considerar

múltiples opciones y crear una solución detallada. Además, la técnica del design thinking también se sugiere en el caso de necesidades y problemas ya conocidos.

ENLACES ÚTILES:

<https://www.sessionlab.com/methods/idea-concept-development> - Desarrollo de ideas y conceptos, una herramienta para ser más innovador.

https://www.sessionlab.com/library/idea_generation - Más actividades prácticas que le ayudan a generar ideas.



Comprender el compromiso y los retos que conlleva la creación de una empresa

Iniciar una nueva aventura empresarial requiere encontrar la idea de negocio adecuada para ofrecer un producto o servicio convincente a los consumidores. Para el éxito de una aventura empresarial, en este módulo se incluyen algunos consejos útiles. En concreto, se sugiere que cada necesidad se defina con precisión tanto desde el punto de vista del empresario como del de los clientes. También se sugiere que las ideas empresariales no copien las existentes y que cualquier idea se defina, desarrolle y entregue como producto de forma clara y detallada.

Tras encontrar la idea de negocio adecuada, el siguiente paso es definir la visión y el plan que debe tener el empresario. Se sugiere que se elabore un plan de negocio concreto que incluya todo lo

relacionado con los objetivos y el funcionamiento de la empresa, que el empresario sea bien organizado y gestione el trabajo, el calendario y el tiempo disponible de forma eficiente y, por último, que muestre paciencia y constancia a la hora de crear una empresa, lo que requiere voluntad y trabajo duro. Igualmente importante es subsanar las posibles lagunas de conocimientos y habilidades relacionadas con diversos aspectos empresariales. Entre los consejos que se dan, se encuentran la búsqueda de orientación y asesoramiento por parte de los empresarios existentes, la flexibilidad en el aprendizaje de habilidades y la orientación hacia la formación continua y, por tanto, el crecimiento.

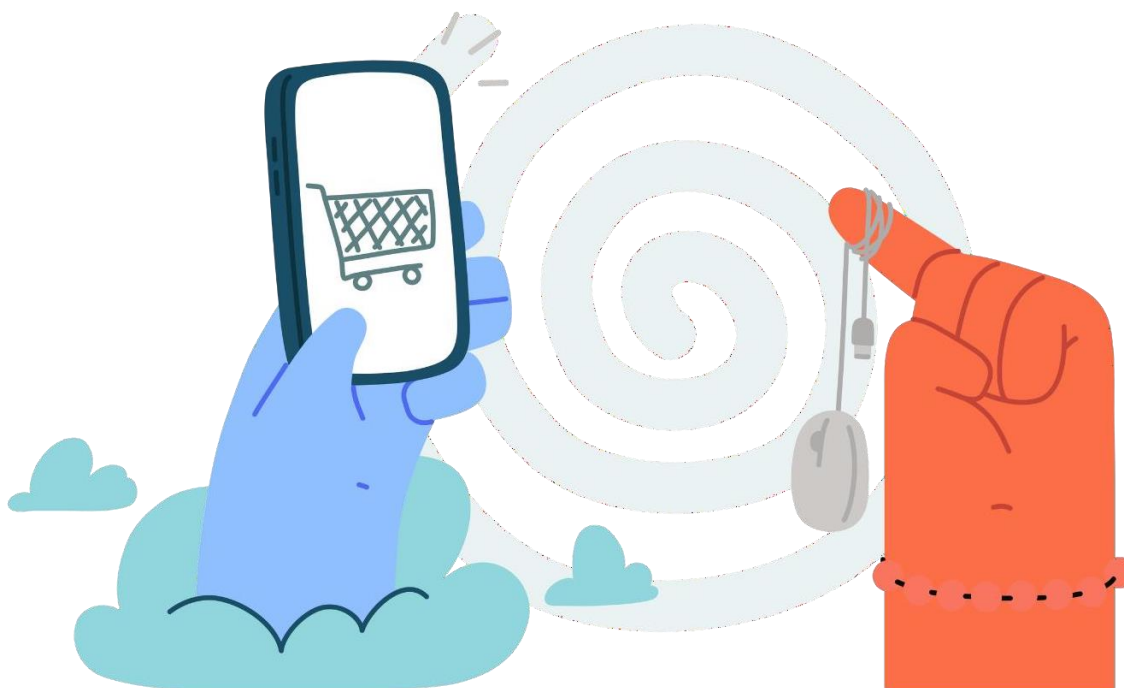
En este módulo se menciona incluso la principal preocupación de los nuevos empresarios, la financiación. Se dan consejos sobre la búsqueda de otro trabajo para ahorrar dinero para el futuro desarrollo de la empresa, la solicitud de financiación en caso necesario, la orientación personal para encontrar socios comerciales, el uso de Internet y la identificación de cualquier carencia de habilidades.

También se incluyen consejos para formar un equipo de trabajo eficiente, a saber, buscar personal en Internet, contactar con instituciones que puedan proporcionar personal debidamente cualificado, generar confianza con el personal contratado, demostrar capacidad de liderazgo y gestionar tanto la empresa como el equipo de trabajo. Además, la eficacia del marketing y la marca de la empresa requiere anuncios en una fase temprana de la empresa, el uso de los medios de comunicación social, la creación de contenidos atractivos, la organización de eventos en los que se pueda publicitar la empresa y el desarrollo de una identidad visual y un fondo para la empresa. También se propone que el empresario sea flexible, entienda las necesidades del cliente, cree un equipo formado por empleados progresistas y un consultor. Por último, se menciona el equilibrio entre la vida personal y la profesional, sugiriendo pausas regulares en el trabajo, una división eficaz de las tareas y la organización de actividades fuera del trabajo.

ENLACES ÚTILES:

<https://www.indeed.jobs/> - Indeed

<https://coursera.org/> - Coursera



Conozca el marco jurídico y las políticas financieras del país de acogida

Este módulo incluye inicialmente algunos consejos legales y administrativos sobre cómo poner en marcha y gestionar un negocio, dirigidos a empresarios inmigrantes sin experiencia previa en burocracia y requisitos legales/administrativos que, por tanto, necesitan apoyo. El apoyo puede proporcionarse mediante formación en grupo o asesoramiento personalizado.

En cuanto a la accesibilidad de los inmigrantes a la financiación y a la facilitación de la actividad empresarial, se destaca la importancia de la inversión con potencial de crecimiento, se destaca que necesitan inmediatez en el apoyo financiero a través de préstamos y subvenciones, apoyo en el proceso de solicitud de financiación, préstamos y subvenciones y, por último, facilidades para iniciar un negocio de forma gratuita o a bajo coste. También se presenta el marco jurídico existente en la UE para el emprendimiento de los inmigrantes, junto con ejemplos de buenas prácticas de determinados países europeos.

En este módulo también se presentan diversos retos normativos para los empresarios inmigrantes. Más concretamente, a menudo existen requisitos de certificación y procedimientos para el trabajo por cuenta propia que se ven agravados por la falta de acceso a la financiación, el aumento de las cargas administrativas, la dificultad para comprender el marco jurídico e institucional del país de acogida debido a las diferencias lingüísticas y culturales, y el conocimiento limitado de la normativa pertinente y, por último, la dificultad para obtener el estatuto de residencia para ellos y los miembros de su familia.

Además, se identifican áreas de mejora. Es necesario introducir modificaciones legislativas y aplicaciones favorables al espíritu empresarial de los inmigrantes, la conformidad entre los marcos jurídicos y las políticas nacionales y regionales/locales, la reducción de la burocracia, el trato favorable a los familiares de los inmigrantes, la unificación de los marcos normativos existentes y, por último, la necesidad de apoyo a las autoridades locales y regionales por parte de los gobiernos centrales. También se menciona el papel y la necesidad de las ONG en la promoción del espíritu empresarial de los inmigrantes para ampliar su participación.

En este módulo se señalan los obstáculos con los que se encuentra el espíritu empresarial de los inmigrantes, es decir, el hecho de pasar por alto el espíritu empresarial como factor en las políticas de integración, que suelen definirse más a nivel nacional que transnacional. Asimismo, las políticas de fomento del espíritu empresarial de los inmigrantes no son una prioridad ni están integradas en la legislación. Por último, se menciona la falta de impacto de las entidades responsables de la formulación de las políticas de migración e integración a nivel local y regional, así como la necesidad de una mayor descentralización de la política de migración, así como el enriquecimiento de los recursos y las funciones de las autoridades locales.

ENLACES ÚTILES:

https://unctad.org/system/files/official-document/diae2018d2_en.pdf

- Guía de política empresarial para migrantes y refugiados

https://migrantacceleration.eu/media/D1.1-TNF1-Report_final.pdf

Identificar los problemas y retos comunes del apoyo a la iniciativa empresarial de los inmigrantes y el papel de las competencias empresariales.



Cómo construir un negocio sostenible: Cree su plan de negocio

Este módulo incluye información sobre el diseño del modelo de negocio de un empresario migrante. Más concretamente, propone la creación y adopción de un lienzo compuesto por nueve

bloques de construcción: propuesta de valor para el cliente, segmentos de clientes, canales, relaciones con los clientes, flujos de ingresos, recursos clave, socios clave, actividades clave y estructura de costes.

En concreto, la propuesta de valor para el cliente se refiere a la descripción del valor que tiene un producto o un servicio para los clientes y su preferencia sobre un producto o servicio de la competencia. Los segmentos de clientes implican la definición de los clientes objetivo según determinados criterios. Los canales se refieren a la forma y los medios de comunicar y llegar a los clientes objetivo. Las relaciones con los clientes implican tres aspectos de cualquier transacción: la adquisición de clientes, la retención de clientes y la venta ascendente a nivel personal o automatizado. Los flujos de ingresos indican los ingresos generados a través de los pagos de los clientes en relación con la compra de productos o servicios específicos. Los recursos clave describen los principales activos utilizados para el establecimiento y el funcionamiento de cualquier empresa. Los socios clave incluyen a todos los que apoyan la realización de actividades empresariales, incluso los competidores. Las actividades clave incluyen las acciones clave que se realizan para el funcionamiento del modelo de negocio, que pueden variar significativamente de una empresa a otra. Por último, la estructura de costes se refiere a los costes totales en los que incurren las actividades de la empresa.

Por último, se presenta en detalle un ejemplo de implantación de un modelo de negocio para una cafetería y se hace referencia a los diferentes tipos de Modelos Generales de Negocio, que se determinan en función de varios factores, a saber, los recursos disponibles, los servicios prestados, los clientes, los datos financieros y los canales de comunicación.

ENLACES ÚTILES:

<https://www.investopedia.com/terms/b/businessmodel.asp> - ¿Qué es un modelo de negocio?

<https://www.youtube.com/watch?v=s-TWYN6F6LU> - Elaboración de un lienzo de modelo de negocio



Cómo evitar el fracaso y cómo gestionar los riesgos de forma eficaz

En un primer momento, este módulo se refiere a la gestión de riesgos, el proceso de identificación y seguimiento de los riesgos con el fin de lograr resultados financieros estables y establecer las condiciones para un mayor crecimiento de la empresa, que deben ser conocidas por quienes toman las decisiones empresariales, lo que se traduce en el resultado correcto para la empresa y en la minimización del riesgo de fracaso.

Este módulo también establece una serie de pasos cuya adopción contribuye a una gestión eficaz del riesgo. En concreto, estos pasos son la planificación general, la identificación y el análisis de riesgos, el diseño de las acciones de gestión de riesgos y, por último, el seguimiento y el control de los mismos.

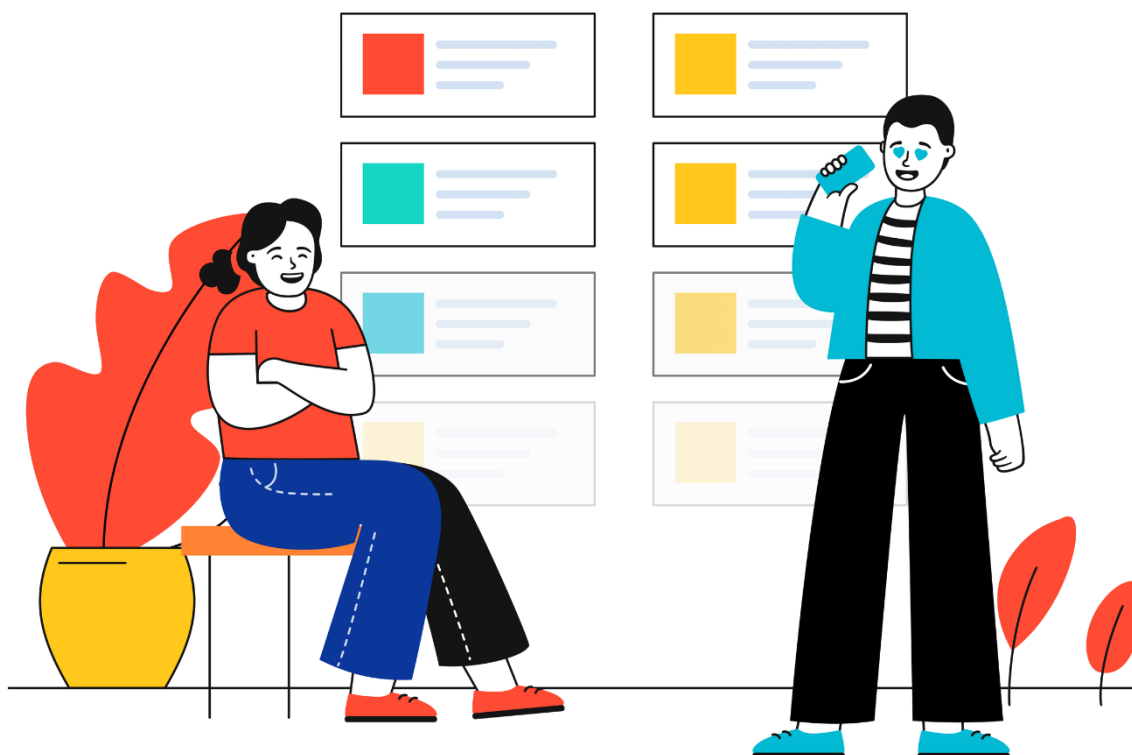
También se mencionan las técnicas y herramientas que facilitan la gestión del riesgo. Los beneficios resultantes incluyen una mayor probabilidad de alcanzar los objetivos deseados, un mayor control en la identificación de las oportunidades y amenazas de negocio, la minimización de las pérdidas, el aumento de la eficacia y la eficiencia de las actividades empresariales, una gestión empresarial más proactiva, la reducción de costes, la maximización de los beneficios, la reducción de la incertidumbre, la capacidad de alcanzar objetivos a largo plazo y el aumento de la seguridad.

Por último, se ofrecen consejos para evitar el fracaso. En particular, se menciona la necesidad de que los empresarios sean empáticos con las necesidades de los clientes a la hora de crear un plan de negocio, que defiendan su visión personal mediante un análisis adecuado de la idea de negocio, que tengan resiliencia a la hora de enfrentarse a las críticas y que se deshagan de los malos hábitos que dificultan el éxito empresarial.

ENLACES ÚTILES:

<https://creately.com/usage/risk-management-tools-templates/> - Plantillas de planes de gestión de riesgos

<https://www.investopedia.com/articles/financial-theory/09/risk-management-business.asp> - Identificación y gestión de los riesgos empresariales



Cómo generar confianza y cómo ampliar su red de contactos

Este módulo trata sobre la creación de confianza y la ampliación de la red de negocios de un empresario. En lo que respecta a los empresarios inmigrantes, en particular, suelen enfrentarse a una serie de graves problemas, los más comunes de los cuales son la falta de conocimientos lingüísticos y culturales, así como la desconfianza de la población local.

En cuanto a la confianza empresarial, a menudo no está relacionada con los objetivos empresariales, los productos o los servicios, sino con la interacción de un empresario con sus clientes y asociados. La confianza es un reto común, sobre todo para los empresarios inmigrantes, que a menudo se enfrentan a la desconfianza de los consumidores locales, ya que no pueden convencerles de su fiabilidad. Sin embargo, cultivar la confianza es un factor clave para el éxito de cualquier empresa.

Si un empresario inmigrante quiere crear confianza, puede seguir un proceso de creación de confianza que puede llevarse a cabo siguiendo 3 pasos básicos: a) desarrollar un código de honor, b) ampliar la confianza y c) apertura en la comunicación y el intercambio de información. Los consejos específicos sobre cómo el empresario puede llegar a ser digno de confianza y construir relaciones de confianza pueden resumirse de la siguiente manera: a) estar dispuesto a comprometerse y cumplir las promesas, b) hacer compromisos alcanzables, c) tomar medidas para proteger la reputación de su marca comercial, d) adoptar procedimientos formales en las interacciones y transacciones con socios y clientes, e) desarrollar una comunicación eficaz con los clientes, f) extender sus objetivos más allá de los negocios a su vida personal, que también debe caracterizarse por la fiabilidad.

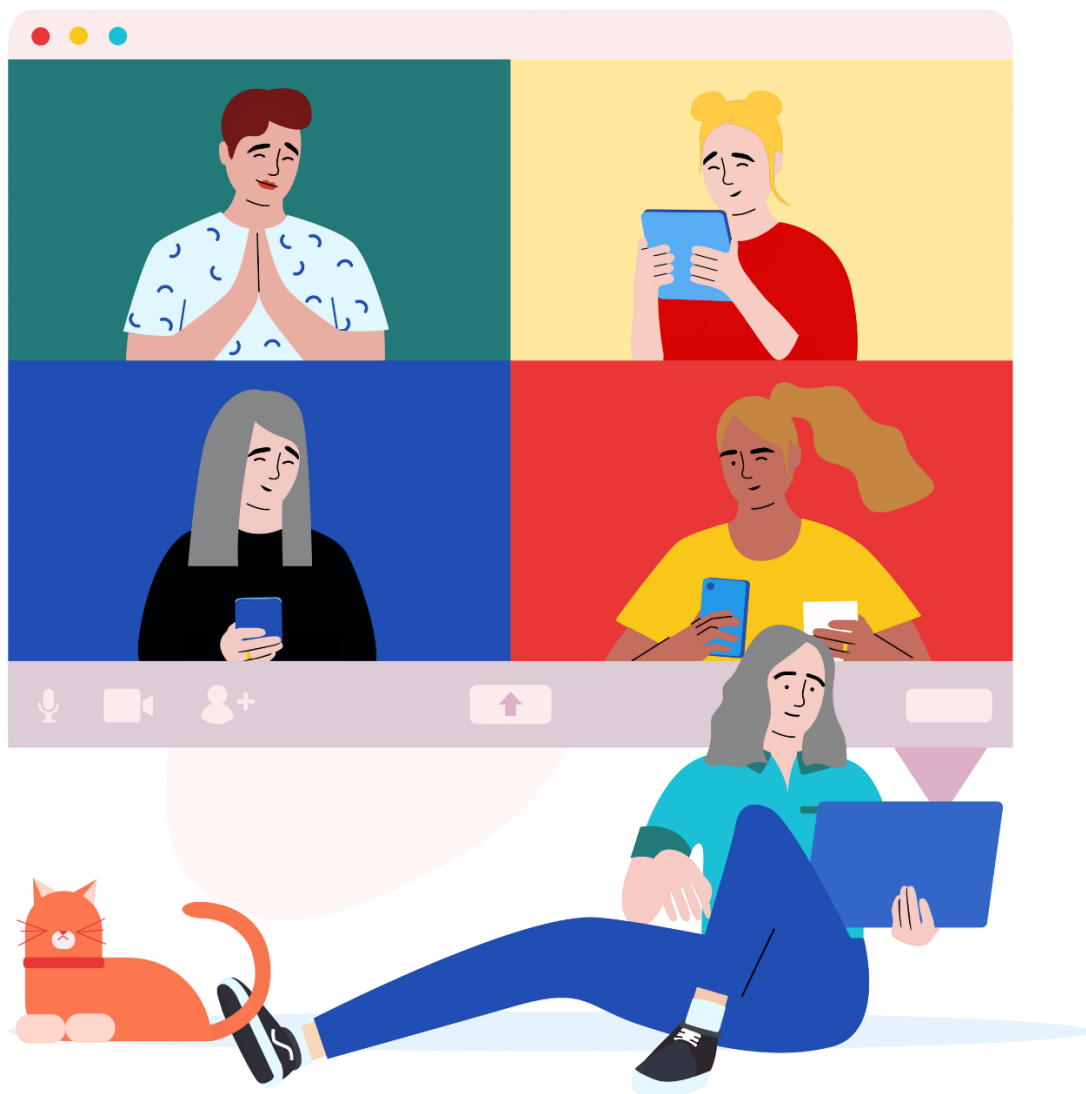
Por último, en lo que respecta a la creación de una red empresarial eficaz y su posterior ampliación, puede lograrse recurriendo a los socios adecuados, adoptando procesos y compromisos formales y, en este contexto, manteniendo la confianza, desarrollando una estrategia empresarial común a

largo plazo, procurando participar en eventos y exposiciones de redes que se celebren cerca de la ubicación de la empresa, ampliando las actividades de creación de redes más allá del sector empresarial y, por último, buscando ocasiones y oportunidades para promover el voluntariado.

ENLACES ÚTILES:

<https://blog.execu-search.com/5-ways-to-expand-your-professional-network/> - Cómo ampliar su red profesional

<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JSBED-07-2019-0232/full/html> - Empresarios inmigrantes y capital social comunitario: una exploración de las motivaciones y la agencia



Oportunidades de financiación

Este módulo contiene información detallada, consejos y recursos sobre las oportunidades de financiación, las normas clave para las oportunidades de financiación, las razones y las fuentes para buscar financiación, el proceso de financiación inicial y los detalles de una oferta empresarial.

Más concretamente, hay tres reglas básicas de las oportunidades de financiación: a) no todas las empresas pueden optar a la financiación, b) la financiación no es un indicador de éxito, y c) una empresa debe ser sostenible por sus propios medios. Las razones por las que un empresario debe buscar financiación son: a) para ampliar las operaciones de una empresa, b) para crear una ventaja competitiva frente a las empresas de la competencia, c) para financiar los costes de funcionamiento a corto plazo o el capital circulante, y d) con fines de investigación y desarrollo.

En cuanto a las posibles fuentes de financiación, pueden ser el bootstrapping, la financiación participativa, la participación y el triunfo en concursos de start-ups, la participación en plataformas y programas gubernamentales dirigidos a cada sector empresarial, los inversores de capital que financian sectores y fases específicas de las start-ups y los inversores de deuda (es decir, bancos e instituciones comerciales).

El proceso de financiación de una empresa de nueva creación comienza con la idea de negocio y su potencial, que debe ser SMART (Specific, Measurable, Achievable, Achievable, Realistic and Time Frame), y se centra en la empresa, su modelo de negocio y financiero, su potencial futuro y el retorno de las inversiones.

Por último, se dan consejos sobre cómo preparar la presentación de la idea para su financiación a los inversores. Los elementos clave de un pitch son la presentación de un plan de negocio completo a cinco años, una presentación completa y concisa del plan de negocio, un resumen ejecutivo que resuma el plan de negocio general y un elevator pitch, un resumen oral de 5 minutos del plan de negocio básico.

ENLACES ÚTILES:

<https://www.entrepreneur.com/article/350208> - Las mejores opciones de financiación empresarial para los empresarios inmigrantes y refugiados

<https://startupswb.com/3-crowdfunding-campaigns-to-support-migrant-and-refugee-entrepreneurs.html> - 3 campañas de crowdfunding para apoyar a migrantes y refugiados

