eduemprende

FORMACIÓN A COORDINADORES/AS DE EMPRENDIMIENTO Y VIVEROS

XUNTA DE GALICIA

Unión Europea
Fondo Social Europeo
O FSE inviste no teu futuro

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL

fundación ronsel

FP FORMACIÓN PROFESIONAL

Xacobeo 21·22

Marco Europeo de Competencias de Emprendimiento (EntreComp)

XUNTA DE GALICIA
Unión Europea
Fondo Social Europeo
GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL
fundación ronsel
FP FORMACIÓN PROFESIONAL
Xacobeo 21·22

¿QUÉ ES EL EMPRENDIMIENTO?

“La capacidad de actuación frente a las oportunidades e ideas, transformándolas en valor para otro que puede ser financiero, cultural o social”.

CONTEXTO

El Marco europeo de la competencia emprendedora (EntreComp) nace en 2016 como herramienta para la mejora de la capacidad emprendedora de las organizaciones y la ciudadanía.

Objetivos principales:

- Identificar los componentes comunes de la competencia emprendedora
- Describirlos para crear un modelo conceptual común de referencia
- Desarrollar resultados de aprendizaje para orientar a la ciudadanía acerca de los diferentes niveles de adquisición de la competencia emprendedora

Para ello, define:

- 3 áreas competenciales
- 15 subcompetencias, cada una organizada en 6 niveles de aprendizaje:
    - *Básico* (nivel 1 y 2)
    - *Intermedio* (nivel 3 y 4)
    - *Avanzado* (nivel 5 y 6)

ÁREAS DE COMPETENCIAS, SUBCOMPETENCIAS Y NIVELES

ÁREA 1: IDEAS Y OPORTUNIDADES.

SUBCOMPETENCIA	NIVEL BÁSICO (nivel 1 y 2)	NIVEL INTERMEDIO (nivel 3 y 4)	NIVEL AVANZADO (nivel 5 y 6)
1- IDENTIFICAR OPORTUNIDADES	Capacidad de identificar oportunidades valiosas para otras personas	Capacidad de identificar oportunidades para necesidades aún no satisfechas	Capacidad de aprovechar oportunidades que respondan a retos y necesidades, aportando valor a los demás
2- CREATIVIDAD	Capacidad de producir y desarrollar ideas con valor	Capacidad de probar y redefinir ideas con valor	Capacidad de transformar ideas en soluciones que aportan valor
3- VISIÓN	Capacidad de imaginar un futuro deseable	Capacidad de imaginar un futuro deseable para sí mismo/a y para otros	Capacidad de utilizar su visión para tomar decisiones estratégicas
4- EVALUAR IDEAS	Capacidad de entender y apreciar el valor de las ideas	Capacidad de entender y apreciar los diferentes tipos de valor de una idea y sus diferentes usos	Capacidad de desarrollar estrategias que aprovechen las ideas generadas
5- PENSAMIENTO ÉTICO Y SOSTENIBLE	Capacidad de reconocer el impacto de las decisiones en el entorno y medio ambiente	Tomar decisiones entorno al impacto que éstas tienen en entorno y medio ambiente	Capacidad de asegurar el cumplimiento de las metas éticas y de sostenibilidad

ÁREA 2: RECURSOS.

SUBCOMPETENCIA	NIVEL BÁSICO (nivel 1 y 2)	NIVEL INTERMEDIO (nivel 3 y 4)	NIVEL AVANZADO (nivel 5 y 6)
6- AUTOCONOCIMIENTO Y CONFIANZA EN SÍ	Confianza en sus propias habilidades y capacidad de crear valor para los otros	Capacidad de aprovechar y potenciar sus habilidades creando valor para los otros	Capacidad de compensar sus puntos débiles trabajando en equipo y desarrollando sus fortalezas
7- MOTIVACIÓN Y PERSEVERANCIA	Persecución de sus sueños y crear valor para los otros	Capacidad de identificar y seguir sus gustos y pasiones	Capacidad de concentrarse y mantener sus intereses y pasiones frente a contratiempos
8- MOVILIZAR RECURSOS	Capacidad de encontrar y utilizar recursos con responsabilidad	Capacidad de identificar y movilizar recursos con responsabilidad	Capacidad de definir estrategias para movilizar recursos necesarios que creen valor para los otros
9- EDUCACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA	Capacidad de diseñar un presupuesto para un proyecto sencillo	Capacidad de identificar vías de financiación y gestionar presupuesto para una actividad o proyecto	Capacidad de diseñar un plan sostenible a nivel financiero
10- INVOLUCRAR A OTRAS PERSONAS	Capacidad de comunicar sus ideas con claridad y generando interés	Capacidad de persuadir, involucrar e inspirar a los otros para hacer una actividad	Capacidad de involucrar e inspirar a los otros consiguiendo que participen en el equipo del proyecto

ÁREA 3: PASAR A LA ACCIÓN.

SUBCOMPETENCIA	NIVEL BÁSICO (nivel 1 y 2)	NIVEL INTERMEDIO (nivel 3 y 4)	NIVEL AVANZADO (nivel 5 y 6)
11- TOMAR LA INICIATIVA	Capacidad de tomar y demostrar iniciativa frente a problemáticas comunitarias	Capacidad de iniciar una actividad que cree valor añadido	Capacidad de buscar oportunidades y tomar la iniciativa para añadir o crear valor
12- PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN	Capacidad de definir los objetivos de una actividad sencilla	Capacidad de definir un plan de acción con prioridades y hitos clave para crear valor	Capacidad de redefinir prioridades y planes de acción que se adapten a los cambios
13- MANEJAR LA INCERTIDUMBRE, AMBIGÜEDAD Y RIESGO	No tener miedo a la equivocación	Capacidad de evaluar diferentes opciones y prever riesgos para sus decisiones	Capacidad de definir estrategias para movilizar los recursos que creen valor para los otros
14- TRABAJAR CON OTRAS PERSONAS	Capacidad de trabajar en equipo y de crear valor de forma cooperativa	Capacidad de trabajar con un equipo diverso y crear valor grupal	Capacidad de crear un equipo y una red de colaboradores respondiendo a la actividad a desarrollar
15- APRENDER DE LA EXPERIENCIA	Capacidad de saber lo que han aprendido al participar en actividades de valor	Capacidad de reflexionar y valorar los logros alcanzados y errores para el aprendizaje	Capacidad de mejorar sus habilidades para crear valor aprendiendo de la experiencia y de las interacciones humanas

Análisis de tendencias

Elige una idea de negocio

ADIVINA QUIÉN …

Evaluación del potencial emprendedor – idea de negocio

- Conocimientos (teoría)
- Destrezas (práctica)
- Actitudes (cabeza y corazón)
- Intereses y motivaciones

https://www.youtube.com/watch?v=O5se30O9wv4
https://www.youtube.com/watch?v=wAmVohZsTDA
https://www.youtube.com/watch?v=YFLw3mS7uQ0

LOS 10 ERRORES
a la hora de emprender

1. Falta de formación en gestión empresarial.
2. Falta de motivación del promotor del negocio.
3. Elegir socios problemáticos.
4. No disponer de un buen equipo.
5. Empezar con poca liquidez.
6. Demasiados costes fijos.
7. Creer que, si el producto es bueno, se vende solo.
8. Apostar por un mercado.
9. Confundir una buena idea con una oportunidad.
10. No admitir y corregir los errores a tiempo.

LOS 10 ACIERTOS
a la hora de emprender

1. Reinvierte tus beneficios.
2. Sé diferente: Tomar decisiones en función de lo que dice o hace otra gente es un error.
3. No pierdas tiempo.
4. Atención a los detalles: Concretar los detalles de un negocio es fundamental.
5. Pon atención a los pequeños datos.
6. Limita tus préstamos: Vivir de hipotecas y créditos jamás te hará rico.
7. Se persistente.
8. Aprende a perder.
9. Valora los riesgos.
10. Entiende el significado del éxito.

Identificación de oportunidades e ideas de negocio

- Necesidades y tendencias
- Fuentes de búsqueda
- La curiosidad como fuente de valor y búsqueda de oportunidades
- Técnicas de creatividad en la generación de ideas

https://www.expoknews.com/anuncios-responsables-del-super-bowl-liii/

El mercado, los clientes, reconocen y se identifican con las tendencias. Lo que nos facilita:

- Selección
- Comprensión
- Comunicación
- Acercamiento
- Ventas

https://ecoesmas.com/ecodiseno-10-principios-10-ejemplos/

https://www.ecoemprende.com/cosmetica-natural-sostenible/

TENDENCIA (a qué responde)	NEGOCIO (identifica negocios posibles y/o recientes)
Economía del Propósito	Paquetería en bicicleta, compras a granel, plantar árboles como compensación de la emisión de CO2,…(formamos parte de algo que contribuye a mejorar la sociedad)
Shared Value	Integrar el impacto positivo en la sociedad como parte del modelo de negocio de la compañía (consultoría de responsabilidad social)
Design for Change	Método de enseñanza de innovación en las aulas para buscar soluciones desde lo local a problemas de ámbito mundial
Economía colaborativa	Conexión de transportistas con cargamentos, de productores con consumidores locales, “gran” maquinaria entre “pequeños”,…
Transporte sostenible	Uso compartido: Coches, motos y bicicletas eléctricas compartidos, patinetes eléctricos, …
Reciclaje	Neumáticos transformados en barreras acústicas y de protección, basura procedente del mar transformada en objetos cotidianos, …
Moda sostenible	Ecodiseño, Tejidos reciclados, tejidos y tintados naturales, rechazar componentes de origen animal,…
Eficiencia energética	Rehabilitación de edificios, arquitectura paisajística sostenible, calderas de biomasa, utilización de la energía geotérmica,…
Salud y bienestar	Agricultura ecológica, alimentación natural, cosmética con ingredientes de origen vegetal y que no utiliza animales en sus pruebas, …
Ecodiseño	Orientado a la mejora ambiental del producto o servicio en todas las etapas de su ciclo de vida, desde su creación en la etapa conceptual, hasta su tratamiento como residuo.

Ejercicio individual (utiliza la tabla proporcionada)

TENDENCIA ⟷ **NEGOCIO**

(cómo se define y/o a qué responde) (identifica negocios posibles o conocidos)

TU IDEA DE NEGOCIO ⟷ **TENDENCIAS EN LAS QUE PUEDE ENCAJAR**

EQUIPO DE TRABAJO
ORGANIZACIÓN ANTES DE DESARROLLAR LA IDEA DE NEGOCIO

- Equipo equilibrado, heterogéneo.
- El reconocimiento del líder y su papel.
- Fijación de objetivos.
- Distribución de roles
- Solución de problemas.
- Gestión de conflictos.

EQUIPO DE TRABAJO: FUNCIONAMIENTO

- Eventual (¿será estable?): determinar tiempo
- Definir de objetivos de equipo (y comunicarlos)
- Valorar las aportaciones individuales
- Mantener el respeto a las diferencia
- Todos participan de la información, responsabilidades, avances, logros y fracasos

DISTRIBUCIÓN DE ROLES EN UN EQUIPO DE TRABAJO

- Roles Mentales (ideación)
- Roles Sociales (relaciones)
- Roles De acción (ejecución)

¿Con qué área de trabajo te identificas?

EQUIPO DE TRABAJO: LOS 9 ROLES SEGÚN BELBIN

- Cerebro
- Investigador de recursos
- Coordinador
- Impulsor
- Monitor-Evaluador
- Cohesionador
- Implementador
- Finalizador
- Especialista

Utiliza la hoja de definiciones proporcionada y dinos quién eres (3 como máximo)

EQUIPO DE TRABAJO: DISTRIBUCIÓN DE ROLES

- Mentales
  Cerebro, monitor-evaluador, especialista
- Sociales
  Investigador de recursos, coordinador, cohesionador
- De acción
  Impulsor, implementador, finalizador

Coinciden tus roles con el área de trabajo que seleccionaste al principio?

Los 17 ODS son, además de unos objetivos por lo que luchar, una forma de comunicar a nuestro entorno qué vamos a aportar nuestra iniciativa emprendedora en la mejora de la sociedad y el planeta en el que vivimos

Agenda 2030

https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld

PRIMERO...

IDENTIFICA TU ROL

SEÑALA TUS ODS

SEGUNDO...

¿QUIÉN APORTA UNA IDEA?

...Y TERCERO

FORMEMOS EQUIPOS DE 4 PERSONAS

¿TENEMOS FORMADO NUESTRO EQUIPO DE TRABAJO PARA EL PROYECTO?

¿Cuál es mi idea y cómo puedo transformarla en una oportunidad de negocio?

1. Desarrollar para esa idea un relato claro y expresado con confianza

2. Repetirla tantas veces como sea posible, eligiendo los mejores interlocutores para recibir:
   - Recomendaciones
   - Información de valor
   - Críticas de todo tipo
   - Apoyos
   - Detractores

3. Mantener una actitud abierta, receptiva y comunicativa para aprovechar toda esa información

¿Cuál es mi idea y cómo puedo transformarla en una oportunidad de negocio?

4. Ubicar esa idea en una de las tendencias que hayas identificado en el mercado en el que vas a desenvolverte.

5. Comienza su proceso de maduración:

- Existe algo similar en lo que te inspiras?

  Si la respuesta es “si”, lo que puedes hacer es obtener el máximo de información posible sobre las diferentes fuentes que hayas identificado

¿Cuál es mi idea y cómo puedo transformarla en una oportunidad de negocio?

6. Comienza a definir tu modelo de negocio.

- Es factible? Sabes qué recursos necesitas? Puedes conseguirlos?
- Ofreces algo diferente? Solucionas un problema? Mejoras algo que ya existe?
- Buscas el volumen, precio asequible?
- Ofreces exclusividad, a una calidad elevada, como su precio?
- Cuál crees que es el segmento de cliente al que te diriges? O tendrás más de un segmento?

COMUNÍCATE CON TU CLIENTE: SISTEMAS REPRESENTACIONALES

TEST DE SISTEMAS REPRESENTACIONALES

XUNTA DE GALICIA
Unión Europea
Fondo Social Europeo
fundación ronsel
FP FORMACIÓN PROFESIONAL
Xacobeo 21·22

REPRESENTACIÓN DE NUESTRA IDEA: TOCA CONSTRUIR

Construid una visión de vuestra idea de negocio con las piezas que os proporcionamos, y… presentádnosla!!

XUNTA DE GALICIA

Unión Europea
Fondo Social Europeo
O FSE inviste no teu futuro

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL

fundación ronsel

FP FORMACIÓN PROFESIONAL

Xacobeo 21·22

¡GRACIAS POR VUESTRA PARTICIPACIÓN!