

Historia 4: Autoempleo Rural

Fundación Espacios Naturales de Andalucía
ANDANATURA

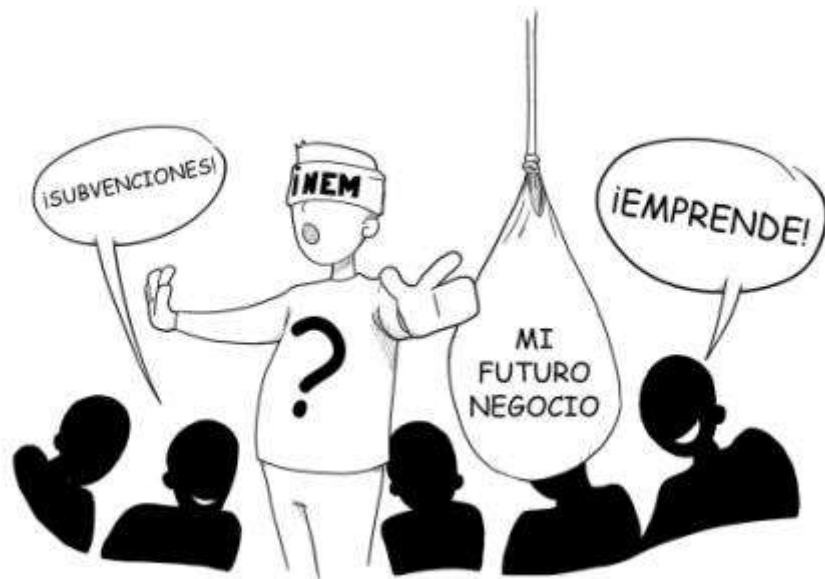
Historia 4: AUTOEMPLEO

HISTORIA:

Julio es un desempleado que vive en un espacio natural.

La crisis actual lo ha llevado a esta situación y quiere autoemplearse para poder salir de ella.

Pero su problema es que no sabe cómo hacerlo ni en qué sector debe invertir.



INFORMACIÓN:

- EL PROBLEMA ACTUAL DEL PARO EN EL MEDIO RURAL.

El número de parados en Andalucía a finales de 2012 superó el millón cuatrocientos mil parados, situando la tasa en el 35,86% de la población activa.

Esto se debe a la acción combinada de un conjunto de causas, que van desde la actual coyuntura económica mundial, hasta la escasa diversificación de la estructura económica andaluza.

Además, la escasez de nuevas iniciativas empresariales rentables, junto con la falta de formación del empresariado, hacen que este problema se incremente aún más.

Las graves consecuencias sociales que provoca el desempleo, sobre todo en las zonas rurales, hace imprescindible la toma de decisiones que aporten vías o nuevos instrumentos que apoyen a solucionar el grave problema que supone el desempleo en estos territorios.

ARGUMENTACIÓN:

En el proyecto también nos centramos en ayudar a aquellos desempleados que quieren autoemplearse, pero no saben cómo hacerlo.

Los instrumentos que actualmente tienen a su disposición no son eficaces y en la mayoría de las ocasiones cuando llegan a montar los negocios, fracasan por carecer de una estrategia empresarial ordenada y enmarcada bajo parámetros de competitividad empresarial, como sí son los Modelos de Negocio.

¿Cómo podemos ayudarte a encontrar un hueco de mercado viable para autoemplearte?

Se hace necesario conocer las potencialidades de los futuros emprendedores, ¿qué saben hacer? ¿Cuáles son sus habilidades? ¿Qué oportunidades de negocio les ofrece el territorio en el que están?, etc.

¿Puede ser de interés un taller de Business Model You?

No solo importa tener un Plan de Negocio donde se estructure nuestra empresa tanto en temas jurídicos como contables, sino que necesitamos saber si ese negocio es viable con ese gestor y en ese territorio: necesitamos establecer un pre-Modelo de Negocio y testarlo de forma previa a su lanzamiento al mercado.

Buscando ayuda y nuevos puntos de vista para autoemplearse, **Julio** se pone en contacto con una persona de **Andanatura (Inma)** o asociado.



Al igual que para un empresario/a, para una persona que quiere autoemplearse, contar con una entidad que le asesore y le apoye es esencial para poder salir del desempleo. Es por ello que de nuevo planteamos como un elemento clave a determinar quiénes son o han de ser las entidades asociadas a Andanatura, ubicadas en los territorios rurales, para que la transferencia de conocimientos se produzca de la manera más eficaz.

De igual modo, creemos que deben ser asociados que estén cerca de los ciudadanos rurales (Grupos de Desarrollo Rural, Ayuntamientos o oficinas de empleo, etc.), que han de tener técnicos formados y conocedores de la aplicación de las técnicas de los modelos de negocio, aplicadas tanto a empresas como a personas, y del Sistema de Modelos de Negocio de Áreas Rurales (SMNAR).

Y la información, para ellos y para los asociados o agentes locales, sería totalmente libre de costes, no así las actuaciones a realizar para cada futura empresa y la formación previa comentada anteriormente. Además, habrán de estar habilitados y capacitados para aportar al sistema nuevas ideas, de manera que se establezca un flujo de información que lo retroalimente.

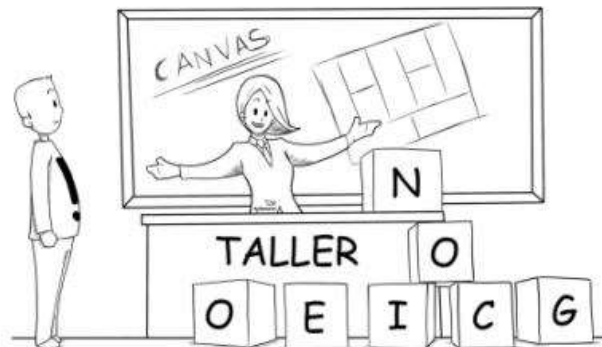
Julio le cuenta a Inma su situación actual y que para salir de ahí, quiere montar un negocio, pero no sabe ni de qué ni cómo. Necesita ayuda para poder orientarse a un sector y para llevar su negocio a término.

Inma le responde: “Lo que me dices, por desgracia es bastante común en el medio rural, y el hecho de no saber ni hacia qué sector dirigirte ni cómo poner tu negocio en marcha, os lleva a tomar la decisión de no iniciarlo.

Para intentar revolver esta problemática, desde Andanatura os planteamos primero realizar una reflexión sobre vosotros mismos, vuestras habilidades y potencialidades y de ahí intentaremos desarrollar un negocio adaptado a ti y también a tu territorio.

Lo primero que te proponemos es hacer un taller sobre una innovadora metodología de Modelo de Negocio, llamada método del Lienzo o *Canvas*, aplicada ti mismo (*BusinessModelYou*), un taller donde obtendremos información sobre:

- ¿Qué te gusta?
- ¿Qué sabes hacer?
- ¿Cuáles son tus habilidades?
- ¿Qué posibilidades de montar empresas hay en tu territorio? ¿Qué huecos de mercado existen?
- Etc.



Y una vez conozcamos y conozcas tú mismo todos estos aspectos, nos resultará más fácil comenzar a pensar en un modelo de negocio viable.

La aplicación del Business Model You aún no ha sido desarrollada por Andanatura, pero en los diversos talleres que hemos realizado, hemos detectado esta necesidad, ante aquellas personas que han acudido a nuestros talleres de empresarios por mera curiosidad y han detectado que esta metodología les proporciona reflexión, análisis y conocimiento sobre sí mismos y sobre sus futuras pretensiones empresariales.

Son ellos mismos los que han demandado este servicio y es por ello por lo que lo ponemos como referencia de posible acción a llevar a cabo para otro colectivo inmerso en el desarrollo rural, existente en los espacios naturales.

¿Es necesario integrar métodos como éste en las oficinas de apoyo al empleo?

Julio: Ya entiendo. En realidad lo que me cuentas es que tengo que reflexionar sobre dónde estoy y qué se hacer, para posteriormente transformarlo en un negocio viable.

Inma: ¡Eso es! y de ahí, con la ayuda de un experto en la materia, sacaremos una idea de negocio que plasmaremos en un Modelo de Negocio Canvas, pero esta vez aplicado a tu futura empresa. Para ellos nos basaremos en nuestro Sistema de Modelos de Negocio de Áreas Rurales y los Modelos de Negocio ya testados que lo componen.



Este Sistema de Modelos de Negocio, nos permite no partir desde cero en la búsqueda y puesta en marcha de un negocio en un espacio natural, ya que antes de montar un negocio, cuentas con una serie de premisas que lo harán más funcional, por lo que puede evitar muchos fracasos empresariales ya desde la base, es decir, contar con un plan de negocio abocado al fracaso.

Este sistema, recoge información relativa tanto a modelos de negocio empresariales de éxito, como a estrategias territoriales seguidas por los territorios rurales, que el empresariado utiliza como elementos de referencia a la hora de llevar a cabo su Modelo de Negocio.

Julio: Estoy tan perdido y he tenido tan poca ayuda, que esto que me cuentas me parece algo sorprendente. Conocer de antemano como funcionaría mi futuro negocio, ¡me parece increíble!

Inma: Pero no solo eso. Tras el taller, elaboraremos un Plan de tu futuro Modelo de Negocio, donde te explicaremos cómo llevar la idea a cabo de la manera más competitiva y rentable en tu territorio.

Julio: - ¡Estupendo! ¿Cuándo empezamos?

Consideramos que metodologías como ésta, con este tipo de ciudadanos que buscan autoemplearse, son muy eficaces a la hora de poner en marcha iniciativas con alto porcentaje de éxito.

*Plantearse el autoempleo desde una lógica ordenada como puede ser las habilidades, los huecos de mercado existentes en el territorio o las potencialidades que le ofrece el territorio en el que vive, ofrece importantes elementos de reflexión previos a la elaboración de cualquier Plan de Empresa. **Esta es la verdadera innovación.***