100Mirrors: Manual Spain

Ar Eiropas Savienības programmas „Erasmus+" atbalstu

100 Mirrors Inclusive
Erasmus+ project
Empoderamiento de mujeres sin límites

Información de contacto
Dirección: CalleVillaamil, 36 28080 Madrid (Spain)
E-mail: fedemp@fedemp.es
Tel.: +34 914488318
Fax: +34 914488300
http://100mirrors-inc.eu/es/
https://www.facebook.com/100MirrorsIncl/

Este proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea.

Esta publicación refleja la visión de los autores y la Comisión no es responsable en ningún caso del uso que se haga de la información que aquí se contiene.
Europe Direct es un servicio que ayuda a encontrar respuestas a vuestras preguntas sobre la Unión Europea.

Puedes encontrar más información sobre Erasmus+ en internet.

Se puede acceder a los resultados de los Proyectos Erasmus+ en la web: https://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/projects/.

Autores:
Costas Minos
Magdalena Malinowska
Wojciech Malinowski
Joanna Wapińska.
Annalise Duca
Anna Silāre
Maria Martin
Beatrice Bellet
Silvia Fron

Editores:
Miguel Caneda
Tamara Ramilo

Fedemp (Federación Española de Emprendedores)
Oficina de publicaciones de Fedemp, Madrid 2018 Madrid
© Fedemp, 2018

Se autoriza la reproducción siempre que la fuente sea reconocida
Impreso en España

Reconocimientos

Los autores quieren agradecer su labor a todas las personas que han contribuido en el desarrollo de esta guía. Nos gustaría agradecer de forma especialmente cariñosa a todas las mujeres que viajaron con nosotros a Malta para aconsejarnos y trabajar con nosotros en la creación de esta guía, ayudándonos con el propósito de empoderar y hacer crecer profesional y personalmente a las mujeres con discapacidad.

- Msloanna Maria Gertsou, MD phicóloga
- MsAthanasiaAndroulidaki, emprendedora
- Ewa Grad, emprendedora
- Agnieszka Niedzielska, emprendedora
- María J. Viqueira, experta en género
- Silvia Mateos, mentora
- MireiaCabañes, emprendedora
- Rosa Neira, formadora

Socios:

INTRODUCCIÓN

Este manual ha sido creado bajo la iniciativa del proyecto Erasmus+ “100 Mirrors Inclusive”, financiado por la comisión Europea a través del programa de EACEA Erasmus+.

El principal objetivo del proyecto es formar a mujeres con discapacidad de diferentes países europeos en el campo del emprendimiento y el autoempleo para que así puedan afrontar de forma satisfactoria el proceso de ser autónomas y emprendedoras.

El principal objetivo de este manual es animar y mejorar las competencias de las mujeres con discapacidad que deseen emprender un negocio o proyecto siguiendo la “filosofía” del emprendimiento inclusivo. El Manual contiene cinco unidades a través de las cuales se presentan los conceptos y principios básicos del emprendimiento inclusivo. Se analiza la cooperación, comunicación y evaluación del mentoring inclusivo utilizando un idioma comprensible y cercano.

Este Manual no sustituye otros enfoques científicos que hay sobre el emprendimiento inclusivo. Al contrario, queremos que este Manual sea una excusa para que las mentoras que aspiran a trabajar con personas con discapacidad, estudien y provechen al máximo los recursos y teorías que puedan ayudar a la evolución de este procedimiento.

Fedemp
Líder del Proyecto 100 Mirrors Inclusive

Contenido

1. Emprendimiento inclusivo y tú 9

Introducción 9

Nombre de los capítulos de esta unidad 9

Capítulo 1: Definición y comprensión del significado de emprendimiento inclusivo. 9

Cómo definir el Emprendimiento Inclusivo 10

Ejercicios para entender el Emprendimiento Inclusivo 10

Cómo entender el emprendimiento inclusivo. A modo de resumen. 11

Capítulo 2: Ventajas, desventajas y riesgos de ser emprendedora; clichés sobre el emprendimiento. 12

Reconociendo las ventajas, desventajas, riesgos y clichés. 12

Desventajas y riesgos potenciales: 14

Clichés sobre el emprendimiento 14

Capítulo 3: Ejemplos, buenas prácticas, casos de estudios de emprendimiento inclusivo a nivel nacional e internacional. 15

Ejemplos de buenas prácticas. Grecia. 15

Ejemplos de buenas prácticas. Malta. 16

Ejemplos de buenas prácticas. España. 17

Ejemplos de buenas prácticas. Polonia. 18

Ejemplos de buenas prácticas. Letonia. 19

Capítulo 4: Evaluando tu situación: "Cualidades y competencias": identificar tus fortalezas y debilidades personales, empresariales y sociales para comenzar a emprender. 20

Ejercicio. Reflexionar sobre las habilidades personales. 21

Ejercicio. Comprender las habilidades sociales. 21

¿Qué es lo que hace a una empresaria? 23

Inspiración 24

Actividad de evaluación 25

2. Evaluando tu emprendimiento 27

Introducción 27

Título de los capítulos de esta unidad: 27

Capítulo 1: Evaluando tu situación 27

17 habilidades esenciales 27

Cuestionario de rasgos de carácter 29
Capítulo 2: Estudio de Mercado: investigación de campo y de despacho. 29
Estudio de mercado 30
El comprador 'inteligente' 30
El influenciador de la industria 30
El usuario final 31
La Investigación de Mercado en pocas palabras 31
Capítulo 3: Análisis DAFO: Riesgos potenciales y éxito. 31
Capítulo 4: Inspiración de otras 'mirrors' 33
Lista de atributos: 10 cualidades de una empresaria exitosa 35
Actividad Bilateral Práctica 35
Referencias 37

3. Mejorando tu emprendimiento 38
Introducción 38
Capítulo 1: La emprendedora y las "soft skills" 38
Hablar en publico 38
Capítulo 2: Innovación en el desarrollo de tu negocio, ideas o proyectos. 40
Ejercicio. Lluvia innovadora. 42
Capítulo 3: Ética profesional y sentido de la responsabilidad. 42
Capítulo 4: Emprendimiento inclusivo como emprendimiento social 43
Referencias 44

4. Encontrar una coach/mentora y sacarle el máximo partido 45
Introducción 45
Título de los capítulos para esta unidad: 45
Capítulo 1: ¿Qué es el 'coaching'/'mentoring' y cuáles son los beneficios de trabajar con la 'coach'/mentora? 45
Ejercicio. Transformación de las emociones. 47
Ejercicio. Desafiar la excusa. 47
Capítulo 2: ¿Cómo encontrar una mentora/coach? ¿Cómo la 'coach'/mentora apoya a la coachee en la motivación. 47

Actividad de coaching 56

Capítulo 3: Cambio efectivo de trabajo y apoyo de la coach 56

Capítulo 4: Comprensión mutua y acuerdo de coaching/mentoría. ¿Qué se debe tener en cuenta antes de involucrarse en el coaching/mentoring? Evaluación propia y de su colaboración con la coach/mentora. 57

Evaluación propia y de tu colaboración con la coach. 58

Referencias 58

5. Un camino paso a paso para la creación de una empresa o de una actividad por cuenta propia 59

Al terminar esta unidad podrás: 59

Títulos de los Capítulos de esta Unidad: 59

Capítulo 1: Desarrollo de un plan básico de negocio/proyecto 59

Ejercicio. Elaborar un Plan de Negocios. 61

Capítulo 2: Creación de plantillas de negocios/proyectos/ideas. 62

Ejercicio. Trabajar con la plantilla. 64

Capítulo 3: Internet y el comercio electrónico: contactar con clientes y socios a través de las nuevas tecnologías 65

Ejercicio. 66

Capítulo 4: Promoción de tu negocio: promoción y marketing 66

Actividad de evaluación 67

Referencias 68

6. El Panorama Nacional 69

Introducción 69

Recursos europeos de apoyo 69

Enlaces de interés. Financiación y apoyo. 69

Enlaces de interés. Datos. 70

Recursos nacionales de apoyo al emprendimiento 71

Polonia 71

Podrozdział 2: Wsparcie dla osób niepełnosprawnych rozpoczynających działalność gospodarczą 73

Podrozdział 3: Rejestracjafirmy - krokpokroku 74

Akty prawne 79

Letonia 80

Apakšnodaļa 2: Uzņēmuma reģistrācija 82

Apakšnodaļa 3: Finansiālsatbalstspersonāmarinvaliditāti 84

Apakšnodaļa 4: Nodarbinātība: kā un kāpēc darba devējam vajadzētu nodarbināt cilvēku ar invaliditāti? 85

Izmantotie avoti 86

España 86

Apoyo financiero dado a personas con discapacidad 91

Referencias: 92

Grecia 93

Malta 95

References: 99

1. El Emprendimiento inclusivo y tú

Introducción

Después de esta unidad serás capaz de:

- Definir y comprender el significado de emprendimiento inclusivo y qué tiene que ver contigo.
- Aprender cómo identificar tus fortalezas y debilidades para iniciar a emprender.
- Reflexionar sobre ejemplos de buenas prácticas a nivel nacional e internacional para ver qué relación tiene contigo.
- Familiarizarte con el emprendimiento inclusivo
- Familiarizarte con la situación de emprendimiento inclusivo, gracias a diferentes casos de estudio;
- Comprender cuáles son los riesgos y beneficios del emprendimiento.

Nombre de los capítulos de esta unidad:

1. Definición y entendimiento del Emprendimiento;
2. Ventajas, desventajas y riesgos de ser emprendedora, clichés sobre el emprendimiento;
3. Ejemplos, buenas prácticas, casos de estudio de emprendimiento inclusivo a nivel nacional e internacional;
4. Evaluando tu situación: "Cualidades y competencias": identificar tus fortalezas y debilidades personales, empresariales y sociales para comenzar a emprender.

Capítulo 1: Definición y comprensión del significado de emprendimiento inclusivo.

Entender la definición de emprendimiento inclusivo es el primer paso para que entiendas qué es el emprendimiento inclusivo y por qué es importante para ti. A través de ejercicios, casos de estudio y diferentes ejemplos, tendrás la oportunidad de conocer cómo el emprendimiento inclusivo se puede aplicar a una situación específica y de qué forma puede ayudarte a alcanzar tus objetivos, desarrollar tus ideas y fortalecer el potencial que tienes dentro.

[Foto con una mujer sonriendo con un pañuelo de colores]

Cómo definir el Emprendimiento Inclusivo

¿Qué es el emprendimiento inclusivo? ¿Tiene que ver contigo y si es así, de qué forma? Hay muchas formas de definir el emprendimiento inclusivo, por lo que no hay una definición general sobre el término.

[Foto del logo OECD]

La organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), cuya misión es promover políticas que mejoren el bienestar económico y social en todo el mundo, dice que el emprendimiento inclusivo es aquel que "contribuye a la inclusión social para dar a todas las personas igualdad de oportunidades para iniciar y gestionar una empresa. Su "público" es aquel que está desfavorecido e insuficientemente representado en el mundo empresarial y en el auto empleo, e incluye a jóvenes, mujeres, personas mayores, minorías étnicas e inmigrantes, personas con discapacidad y muchos otros grupos sociales".

Sin embargo, el emprendimiento inclusivo es más que poner en marcha un negocio – también puede aplicarse al auto empleo, en las micro o pequeñas empresas y para iniciativas con causas sociales – todos ellos, enfoques de negocios impulsados con una misión social. El emprendimiento inclusivo se trata de un conjunto de actitudes y habilidades que permiten a las personas convertir sus sueños en una empresa.

Ejercicios para entender el Emprendimiento Inclusivo

A menudo, conceptos como este se entiende mejor a través de casos prácticos. Por favor, echa un vistazo a los siguientes ejemplos de buenas prácticas para conocer un poco mejor el significado de emprendimiento inclusivo.

Ejemplo Nº. 1
Grecia: Emprendimiento Social – Humane Greece
Objetivos: El objetivo principal es integrar y empoderar a las personas con enfermedades crónicas y/o con discapacidad dentro de la sociedad y lo que es más importante, en el mercado laboral, para destacar sus habilidades.

Actividades: Sensibilizar a la comunidad con una campaña de sensibilización llamada "Recicla tu vida y tu cuerpo", lanzando una campaña de crowdfundig "Breath box (caja para respirar)" con un 100% de éxito, creando una caja de ejercicios innovadores para personas con fibrosis quística. Resultados e impactos: Creación de una red donde personas, con diferentes perfiles profesionales, colaboran con personas con discapacidades y enfermedades crónicas. De esta manera se han

diseñado productos y procesos, en colaboración con científicos del cuidado de la salud y pacientes, sistemas y productos para empoderar, apoyar e integrar a las personas con necesidades especiales. Si quieres leer más sobre Humane, visita la siguiente web: http://www.athens-science-festival.gr/en/event/humane-mia-kinoniki-epichirisi-gia-tis-efpathis-omades/ o: http://humane.gr/

Ejemplo Nº. 2
Malta: Organization LAND.
Objetivos: LAND [viviendo capacidad, no discapacidad] es una organización que fue fundada por Jeanes Abela, una joven con discapacidad y Michelle Farrugia en agosto del 2002. El principal objetivo de esta organización es promover la inclusión, educación, independencia y socialización de los jóvenes con discapacidad psíquica dentro de sociedad convencional. Esta ONG es la única organización en Malta integrada por personas con discapacidad psíquica y sin discapacidad; de manera que puedan interactuar entre ellos para forjar nuevas amistades, mientras se crea una conciencia de inclusión social en todas las esferas de la vida. El público objetivo de esta organización son los jóvenes con discapacidad física; la mayoría de sus 80 miembros van en silla de ruedas. Debido a la falta de asistencia personal, las barreras de movilidad y de accesibilidad, los jóvenes con discapacidad física se han visto privados de vivir y disfrutar de una vida social saludable.

Actividades: Aparte de ayudar a socializar a los jóvenes con discapacidad, también promueve el concepto de vida independiente, ya que permite el control de la propia vida con el equipo y los recursos humanos adecuados.

Si quieres saber más: http://www.landmalta.org/

Sugerencia.
Las experiencias de otras emprendedoras, sus logros, fallos y éxitos, pueden ser una buena base de conocimiento y servirte como motivación e inspiración para desarrollar tu propia idea.
Entrevístate con una emprendedora de un negocio o industria que te interese. Céntrate en cómo y por qué comenzó su negocio.

Según lo que has leído en este capítulo, ¿tu empresa entraría dentro de la definición de emprendimiento inclusivo?

Cómo entender el emprendimiento inclusivo. A modo de resumen.

Podemos concluir con que el emprendimiento inclusivo intenta ir más allá de la creación de un negocio buscando y apoyando a emprendedores de todo tipo, especialmente a aquellos que corren el riesgo de sufrir exclusión social, lo que incluye a las personas con discapacidad, minorías étnicas y desempleados de larga duración.

Por lo tanto, a pesar de las diferentes formas en las que se puede definir el emprendimiento inclusivo, siempre habrá factores similares en cada una de las definiciones que se pueden encontrar. Podemos enfatizar que el emprendimiento inclusivo pretende aumentar la motivación, apoyar diferentes ideas creativas, liberar el potencial que las personas tienen dentro y utilizar luego este potencial para trabajar estrategias e instrumentos para desarrollar estas ideas y ayudarlas a cobrar vida.

Como puedes comprender ahora, el emprendimiento inclusivo enfatiza la idea de que el emprendimiento tiene que estar al alcance de todos los que tienen voluntad y motivación para desarrollar una idea de empresa, proyecto o iniciativa. Basándote en lo que ya sabes acerca del emprendimiento inclusivo, refleja por qué y cómo el emprendimiento inclusivo puede beneficiar tu propio negocio.

Capítulo 2: Ventajas, desventajas y riesgos de ser emprendedora; clichés sobre el emprendimiento.

El camino al emprendimiento raramente es fácil y sin obstáculos. Este capítulo se centra en cómo las ventajas, desventajas, riesgos y clichés dan forma al emprendimiento. Te invitamos a que leas este capítulo, ya que puede ayudarte a enfrentarte a los riesgos y desventajas, confrontar los clichés y usar esta ventaja a tu favor. Para que esto te sirva, implícate en las actividades y ejercicios que presentamos en este capítulo.

Reconociendo las ventajas, desventajas, riesgos y clichés.

Para entender el emprendimiento inclusivo, una también necesita entender las dificultades y barreras que cada persona necesita supera al comenzar a emprender o al tomar parte de un proyecto. Las dificultades y barreras que tienen las personas con discapacidad pueden jugar rol clave al comenzar un proyecto.

Estas dificultades y barreras diversas pueden jugar un papel mucho más importante en el lanzamiento de una empresa para las personas con discapacidad, que para aquellas que no se encuentran con diferentes limitaciones y desventajas físicas, sociales, económicas y/o de otro tipo. Sin embargo, lo primero que debes tener en cuenta es que eres una emprendedora (o que te quieres convertir en una) y que la discapacidad no significa incapacidad empresarial. Antes de comenzar tu propia empresa, veamos algunas de las ventajas y desventajas que puede tengas que afrotnar al convertirte y ser una emprendedora o trabajadora por cuenta propia.
Ventajas:

- Te haces cargo de tu trabajo diario; esto significa más independencia y libertad pero también requiere un nivel de auto-disciplina y responsabilidad.
- Independencia económica y organizativa, que te permite ser más flexible y hacer las cosas a tu manera.
- Posibilidad de dar empleo a otras personas.
- Puedes decidir cuándo quieres trabajar; así, puedes tener más libertad y más tiempo para realizar otras actividades en tu vida.
- Puedes ser creativa. Traer tu pasión a tu trabajo puede ser excitante y revitalizador para tu proyecto. Tus clientes apreciarán ese valor añadido que es tu pasión por lo que haces.
- Puedes aprender más que en un empleo por cuenta ajena. Sin embargo, debes acordarte que tus ingresos están estrechamente relacionados a tu esfuerzo, contribución y al éxito de tu negocio.

Riesgos de ser una emprendedora

No hay duda, siempre hay una posibilidad de riesgo cuando comienzas tu propio negocio. Incluso podríamos decir que cuando comienzas un nuevo negocio es inevitable correr un riesgo. Sin embargo, esto no debería frenarte para querer cumplir tus sueños y demostrar todo lo que puedes hacer. Cuando los riesgos son analizados de manera apropiada, te das cuenta de que el riesgo es parte natural del proceso de emprendimiento. Vamos a ver los riesgos más comunes que van unidos al emprendimiento.

Riesgos financieros

Aunque hay diferentes posibilidades de financiación (también, crowdfunding), como donaciones o establecer relaciones con los bancos (en términos de crédito, préstamos), la mayoría de los empresarios utilizan sus ahorros personales para iniciar un negocio, así que si la empresa falla, existe el riesgo de perder esos ahorros. El riesgo financiero también significa despedirse de un salario regular, ya que es posible que debas abandonar tu trabajo actual.

Empleo / Riesgo laboral

La mayoría de las empresarias sacrifican su trabajo diario para trabajar en sus ideas y en el desarrollo de su nueva empresa. Como hemos dicho anteriormente, esto también conlleva el riesgo de obtener ingresos irregulares, que dependen principalmente de la rentabilidad de la empresa. Puedes encontrar más información en la versión on line de la revista “Emprendedor” en el siguiente enlace: https://www.entrepreneur.com/article/253717

Riesgo social

Convertirse en empresaria y comenzar un nuevo negocio lleva mucho tiempo. Mientras dediques la mayor parte de tu tiempo a hacer que tu negocio tenga éxito, notarás el tipo de efecto que esto tiene en tu vida personal y social.

Salud mental/Riesgo psicológico

Este puede ser el mayor riesgo al que te tendrás que enfrentar, ya que comenzar algo nuevo casi siempre resulta estresante. Además, de los riesgos mencionados anteriormente, la privación de sueño, las largas horas de trabajo, el esfuerzo interminable para mantenerse competitiva, el riesgo de fracaso, etc., pueden dañar seriamente la salud mental.

Estos riesgos deben tenerse en cuenta, pero no hay que temerlos si realmente estás dispuesta a triunfar como empresaria. “Los riesgos no deberían alejarle de perseguir el espíritu emprendedor. En vez de eso, entiéndelos como lo que son: obstáculos necesarios en un camino más grande.”

Hacer frente a los riesgos y desventajas

Una manera de afrontar estos riesgos y desventajas, y de comprender las ventajas de ser empresaria, es reflexionar sobre diversos factores a nivel personal. En primer lugar, debes responderte a ti misma si estás lista para enfrentarte a los riesgos, superarlos y aun así encontrar el poder y el coraje para continuar, haciendo crecer tu negocio. Más abajo puedes encontrar información sobre los tópicos, riesgos y desventajas más comunes, reflexionar sobre cómo pueden afectarte. No hay manera de evitar los riesgos a los que te enfrentarás como empresaria, pero al reconocerlos, puedes prepararte para ellos y mitigarlos (DeMers, 2014).

Desventajas y riesgos potenciales:

- Se necesita un alto nivel de responsabilidad, que también incluye numerosos requisitos legales y, a veces, un papeleo burocrático agotador.
- Tu actitud hacia los clientes debe ser impecable; deberás proporcionar un buen servicio al cliente, sin importar que estés teniendo un mal día.
- La preparación. En este caso –suficiencia de recursos financieros, sociales, físicos – tanto al principio, para la creación de la empresa, como para su buen funcionamiento.
- Es importante que tu dedicación al negocio sea firme. De lo contrario, las largas e intensas horas y días de trabajo podrán parecer pesadas.
- Para las pequeñas empresas, es crucial seguir siendo competitivas, pero esto puede ser complicado. Por lo tanto, es importante desarrollar una base sólida de clientes y tratar siempre de diferenciar tu negocio de otros que haya similares.
- A menudo, ser empresaria significa renunciar a un salario regular. Si tu negocio se vuelve lento tus ingresos pueden correr riesgo.

Clichés sobre el emprendimiento

Empezar tu propia empresa exige un conjunto de habilidades, conocimientos, actitudes, determinación y, lo que es más importante, trabajo duro. Sin embargo, como en cualquier otro campo, hay una serie de falsos tópicos sobre la actividad empresarial y la figura del emprendedor que a veces pueden dificultar el emprendimiento.

“Serás tu propia jefa” – esto es verdad en parte. Desde luego, como empresaria, supervisarás y estarás a cargo de tus deberes, horario de trabajo y ambiente de trabajo. Por otro lado, tu éxito depende en gran medida de si tus clientes, consumidores y público objetivo están satisfechos, convirtiéndolos en tus jefes.

“Haz lo que amas” -el amor por lo que estás haciendo puede ser auténtico y puede mejorar significativamente tu dedicación, motivación y éxito general del negocio, sin embargo, en la mayoría de los casos, esto no es suficiente. Tienes que ser realista y pensar en términos de negocio, por ejemplo - ¿tienes los recursos para hacer lo que te gusta?

“El emprendimiento es para hombres” - siendo más un estereotipo que un cliché, esta afirmación no es cierta. El espíritu empresarial no se clasifica por género, edad, etnia, etc. Según la Comisión Europea (2018), las mujeres constituyen el 52% del total de la población europea, en la UE el 34,4% son autónomas y el 30% son emprendedoras. A pesar de que todavía hay más hombres que mujeres emprendedores, la brecha de género sigue cerrándose, a medida que más y más mujeres deciden crear una empresa, una compañía o ¡una star-up!.

“Debes tener la idea más original” - las mejores ideas ya están hechas. No debes tener miedo de coger una idea ya existente y mejorarla. La realidad es que las buenas ideas se copian mucho y, puedes hacerlo muy bien siempre y cuando tu idea sea mejor que la copiada. Esto también requiere tener una buena capacidad de observación y análisis, ya que hay que entender por qué funciona esta idea, cómo se puede mejorar, qué se necesita para mejorarla, etc.

“Los empresarios nacen, no se hacen” – sin duda, puede haber características, así como la

coincidencia de circunstancias que pueden ser muy útiles en términos de creación de una nueva empresa. Sin embargo, por encima de todo, hay trabajo duro, aprendizaje continuo, experiencia y adquisición de conocimientos.

Capítulo 3: Ejemplos, buenas prácticas, casos de estudios de emprendimiento inclusivo a nivel nacional e internacional.

Los ejemplos de buenas prácticas te proporcionarán una visión de experiencias en otros países europeos, además de aumentar tus conocimientos sobre los diferentes tipos de iniciativa empresarial. El abanico de posibilidades de empleo es amplio: al conocer buenos ejemplos en toda Europa, tendrás la oportunidad de conocerlos.

Ejemplos de buenas prácticas. Grecia.

Hellenic Guide – Dog School for the Blind "LARA" es la primera organización sin ánimo de lucro relacionada con el perro guía en Grecia y la única organización privada que se ocupa de las personas con discapacidad visual. Su objetivo principal es entrenar a perros-guías, entrenar a personas con discapacidad visual para que utilicen un perro-guía o un bastón, educar a la sociedad, establecer leyes, apoyar a los equipos nacionales de perros guía, etc.

Se dirigen a población con discapacidad visual, de 18 a 70 años de edad, con pérdida total o parcial de la visión. Las personas que solicitan un perro-guía, deben tener habilidades avanzadas en orientación y movilidad utilizando el bastón. Deben amar a los animales, tener una audición perfecta, una personalidad sana y la capacidad para realizar las tareas de la vida diaria. "LARA" también organiza sesiones en las escuelas de toda Grecia con el fin de educar a los niños sobre los perros-guía, la ceguera y la accesibilidad; ofrece conferencias al personal de las empresas y clubes; elabora folletos para informar al público en general (por ejemplo, qué es un perro-guía) o con información específica (por ejemplo, el acceso de las personas con discapacidad visual a los hospitales). Por último, ofrecen seminarios internos a los miembros con el fin de mejorar sus relaciones con sus perros-guía y ofrece seminarios a los refugios de animales para que puedan preparar mejor a un perro para la adopción.

Página web: http://www.laraguidedogs.gr/en/index.php

Liminal Access es una organización cuyo objetivo principal es proporcionar a cualquier persona la oportunidad de participar en las artes escénicas, independientemente de sus diferencias sociales, físicas o lingüísticas. Su principal grupo objetivo es cualquier persona con discapacidad, de cualquier edad, especialmente aquellas que quieran participar en eventos culturales, tanto como creadores como espectadores.

Liminal Access involucra a diversas comunidades de artistas y audiencias en un constante diálogo y experimentación sobre los desarrollos locales y globales de la accesibilidad e inclusión teatral. Poco a poco están formando un equipo de artistas, expertos y socios que hacen que el teatro sea un medio para conseguir la cohesión social y la sostenibilidad del bienestar. Actúan en base a un proceso creativo de constante investigación, diseño, prototipo, implementación y evaluación. Los principales resultados son actuaciones accesibles, talleres inclusivos y kits de herramientas.

Página web: http://liminal.eu/
La petite Cantine es una empresa social cooperativa cuyo objetivo principal es la inclusión en el mercado laboral y en la sociedad de personas con discapacidad y de grupos vulnerables, en función de sus competencias y competitividad. La sensibilización y la cobertura de las necesidades de las personas con discapacidad, tanto en su tiempo libre (ocio, vida social) como en el transporte diario, se centra en el desarrollo de las infraestructuras necesarias para un entorno amigable y accesible para todos.

El principal grupo objetivo de Le petite Cantine son personas con discapacidad y otros grupos vulnerables. No toleran ninguna exclusión por entorno, cuestiones culturales, tipo de discapacidad, etc. Las actividades de "La petite Cantine" se centran en la motivación de la sociedad local para la inclusión de la "diferencia" y el desarrollo de una vida agradable y accesible para todos.
Página de Facebook: https://www.facebook.com/La-petite-Cantine-Project-DrinksCoffeFood-781195865300158/

Ejemplos de buenas prácticas. Malta.

ENABLING INCLUSION THROUGH EMPLOYMENT
The Lino Spiteri Foundation

[Logo of Lino Spiteri foundation]

Lino Spiteri es una fundación cuyo objetivo es permitir la inclusión a través del empleo. Se trata de una fundación con fines sociales que se creó a raíz de la iniciativa del Gobierno maltés de animar a las empresas a crear mayores oportunidades de empleo para los grupos vulnerables en Malta y Gozo.

El objetivo de Lino Spiteri es dar voz a los grupos vulnerables de la sociedad y aumentar su potencial como personas con empleo remunerado que contribuyen a la sociedad y a la economía. Por lo tanto, su objetivo es salvar la brecha entre las empresas y los individuos para que surja un potencial que está sin explotar y se cree empleo. El individuo que aspira al empleo, a la inclusión y a una mayor independencia es fundamental para esta fundación. El papel de Lino Spiteri es darles apoyo y la oportunidad de alcanzar su máximo potencial, sea cual sea.

Página web: http://linospiterifoundation.org
EMPOWER Coop es una iniciativa de un grupo de empresarios malteses que querían crear oportunidades de empleo para las personas con discapacidad que desean acceder al mercado laboral. Esta organización ayuda a las personas con discapacidad a encontrar empleo dentro de la industria. EMPOWER Coop presta servicios eficientes y viables a la sociedad maltesa a cambio de una remuneración, siempre que la prestación de la mano de obra y los servicios sea realizada por personas con discapacidad y/o personas incluidas en otros grupos vulnerables. Otro de los objetivos de la cooperativa es participar en la formulación de legislación que facilite la inclusión

plena y activa de las personas con discapacidad en el mercado laboral.
Página web: http://www.empower-coop.org/

Ejemplos de buenas prácticas. España.

[Logo of the program EMPRENDE 2020]

EMPRENDE 2020 ofrece un apoyo total a la creación de empresas por parte de personas con discapacidad desde la iniciativa privada. El grupo objetivo de la iniciativa son personas con diferentes discapacidades. Uno de los objetivos es proporcionar un plan de autoempleo y creación de empresas que incluya la formación necesaria, asistencia técnica y también, si el proyecto se considera viable, la posibilidad de solicitar financiación económica para la puesta en marcha de una empresa o negocio. En dos años ya ha habido 20 nuevas empresas creadas por mujeres con discapacidad.
Página web: http://www.emprende2020.es/contacto/

[Logo of the program SEPE]

Programa de Promoción del Autoempleo para Personas con Discapacidad es un programa de apoyo estatal para empresarios con discapacidad. El grupo objetivo son personas con discapacidad en general, e incluye ventajas para las mujeres y los jóvenes. El Estado ayuda a los empresarios con discapacidad financiándolos para que pongan en marcha su empresa con ayudas, con reducciones de los intereses bancarios, y concediéndoles incentivos en las cuotas mensuales de la seguridad social. Este apoyo económico del Estado consiste en ayudas como: financiación de hasta 10.000€ para empezar como autónoma; reducción de 4 puntos de interés bancario en los préstamos necesarios para la constitución de la empresa como autónomo discapacitado; financiación del 75% para: asistencia técnica necesaria, (hasta 2.000€) y para formación (hasta 3.000€); capitalización del subsidio de desempleo como pago único o como pago mensual de la tasa de autónomo; bonificaciones y reducciones de las cotizaciones a la Seguridad Social. Aunque esta financiación

se aplica a todas las personas con discapacidad, en el caso de las mujeres discapacitadas el porcentaje es aún mayor.

Lee más sobre el programa aquí:
www.sepe.es
https://www.sepe.es/contenidos/que_es_el_sepe/publicaciones/pdf/pdf_empleo/integracion_laboral_discapacitados.pdf

Ejemplos de buenas prácticas. Polonia.

[Logo of the Association of Women with Disabilities]

La Asociación de Mujeres con Discapacidad es una organización no gubernamental que nació como resultado de las reuniones informales de varias mujeres. El objetivo principal de esta asociación es llevar a cabo actividades de información; es decir, las mujeres con discapacidad, especialmente las que viven en zonas rurales y urbanas, necesitan información sobre empleo, educación de sus hijos, impuestos, subsidios y apoyo en muchas áreas e instituciones. También han creado un portal de información, Open House, que es una plataforma para encuentros virtuales, intercambio de información sobre temas legales, sociales, culinarios y sexológicos.

Encontrarás más información aquí: http://www.onepl.org.pl/index.html

El Taller de Actividades Vocacionales en Bydgoszcz emplea a personas con discapacidad, dándoles la oportunidad de ser independientes. Prepara a las personas con discapacidad para acceder al mercado laboral y participar en la vida social. El objetivo principal de esta iniciativa es emplear a personas con discapacidad, activarlas, aumentar sus competencias sociales, integrarlas en el proceso activo de trabajo y proporcionarles beneficios materiales derivados del empleo. Inicialmente estaban empleadas 35 personas discapacitadas y 12 no discapacitadas. Con el tiempo, el número de trabajadores discapacitados ha aumentado a 45. Según el Decreto del Ministerio de Trabajo y Política Social de 14 de diciembre de 2007 sobre los lugares de trabajo (Boletín legislativo de 27 de diciembre de 2007), las personas con discapacidad en ZAZ deben tener un mínimo de 0,55 horas de trabajo. En Bydgoszcz, las personas con discapacidad trabajan 4 horas al día, las 2 horas restantes las pasan en clases de rehabilitación, participan en asesoramiento profesional y en formación con psicólogos.

Página web: www.zazdrukbydgoszcz.eu
Encuentra más información aquí: http://www.id-wmn.net/index.php?lang=en

[Logo of the social enterprise "Pogotava"]

La empresa social "Pogotava" ofrece diferentes artículos hechos a mano por los miembros de la asociación "Cerībuspārni" - personas con discapacidad, incluidos niños con discapacidad y sus padres, así como otras personas que necesitan apoyo social. Uno de los principales objetivos es aumentar el empleo de personas con discapacidad. Ofrecen una gran variedad de productos de artesanías hechos por personas con discapacidad y que pueden ser adquiridos por cualquiera.
Página web: https://www.ceribusparni.lv

Página de Facebook: https://www.facebook.com/Pogotava/

[Logo of the social enterprise "JūHū"]

La empresa social "JūHū" se encarga de la creación de platos de porcelana realizados por personas con discapacidad. Al igual que "Pogotava", "JūHū" también tiene como objetivo aumentar el empleo de las personas con discapacidad. "JūHū" es una empresa social cuyas actividades ofrecen a las personas con discapacidad la oportunidad de llevar una vida más plena en la sociedad. En "JūHū" los artesanos fabrican tazas de porcelana y son miembros de la asociación "Rayo de luz". Han afirmado que "(...) Nuestro papel no es enseñarles a trabajar, sino ayudarles a encontrar la manera más adecuada y accesible para hacer lo específico".

Página web: http://www.juuhuu.co/en/home

"BlindArt" se posiciona como "una idea de negocio social" cuyo objetivo principal es concienciar a las personas con necesidades especiales, especialmente a las personas ciegas y con discapacidad visual. Con sus proyectos quieren inspirar a la personas a explorar sus talentos y crear obras de arte valiosas. También pretenden mostrar a la sociedad que las personas con necesidades especiales a

menudo son pasadas por alto debido a sus problemas de salud, cuando en realidad pueden tener mucho talento y son totalmente capaces a su propia y única manera. Afirman que "(...) Al dar a la personas la oportunidad de donar o comprar obras de arte creadas aquí, "BlindArt" contribuye a la responsabilidad social. A nuestros socios potenciales les estamos dando la oportunidad de ampliar sus horizontes viendo las cosas desde una perspectiva diferente. Puedes fortalecer tus ideas de responsabilidad social y retribuir a los necesitados, así como promover la tolerancia en la sociedad".

Información de contacto: MazaMuzeja street 1-4, Riga, Latvia, E-mail: art@blindart.lv, Tel.: (+371) 25 608 844.

Página web: http://blindart.lv

Capítulo 4: Evaluando tu situación: "Cualidades y competencias": identificar tus fortalezas y debilidades personales, empresariales y sociales para comenzar a emprender.

Una empresaria exitosa debe estar equipada con una variedad de habilidades empresariales, personales y sociales. A continuación encontrarás un conjunto de habilidades necesarias para ser y convertirte en una buena empresaria. El Diccionario de Negocios en Línea ofrece la definición de un empresario y afirma que es alguien que "ejerce la iniciativa organizando una empresa para aprovechar una oportunidad y, como responsable en la toma de decisiones, decide qué, cómo y cuánto se producirá un bien o servicio". Un empresario proporciona capital de riesgo, y supervisa y controla las actividades empresariales. El empresario suele ser propietario único, socio o propietario de la mayoría de las acciones de una sociedad anónima". (Business Dictionary, n.g.) De esta definición se derivan ya diferentes cualidades y habilidades, tales como: capacidad de iniciativa, capacidad de organización, de decisión, de gestión, de riesgo, de trabajo en equipo, y otras.

Además, desde el momento en que se decide emprender, hay que empezar a utilizar la imaginación, empezando por buscar la oportunidad, transformándola en una idea que pueda transformarse en un negocio. Este proceso requiere cualidades sociales, personales y empresariales diferentes y polifacéticas. A continuación se enumeran algunas de las cualidades más importantes:

- Capacidad y disposición para aprender y adquirir conocimientos;
- Capacidad para tomar la iniciativa;
- Creatividad;
- Alto sentido de la responsabilidad;
- Capacidad para trabajar en equipo e individualmente;
- Capacidad y voluntad de asumir riesgos;
- Flexibilidad;
- Sólidas habilidades de gestión y planificación;
- Buenas habilidades de comunicación;
- Alta tolerancia al estrés;

Algunas de las habilidades personales más importantes son:

- Capacidad y voluntad de asumir riesgos;

- Capacidad de tomar la iniciativa;
- Orientado al logro;
- Capacidad de organización, planificación y gestión;
- Habilidad para manejar el estrés;
- Capacidad de autorreflexión;
- Alta responsabilidad;

Antes de que decidas poner en marcha tu idea de negocio debes evaluar críticamente tus habilidades, cualidades y competencias. ¡Siempre hay algo que se puede mejorar! Si crees que eres una buena comunicadora, puedes convertirte en una gran comunicadora desafiándote a ti misma y aprendiendo de los demás. Si, por otro lado, careces de habilidades para administrar el tiempo, no las descuides con la esperanza de que se resuelva por sí mismo. Todo lo contrario - trabaja el doble para desarrollar y mejorar esta habilidad, sal de tu zona de confort, pide consejo a las personas que dominan la habilidad de la gestión del tiempo, utiliza las posibilidades ilimitadas de la tecnología y comprueba cómo te puede ayudar a mejorar esta habilidad específica.

La importancia de la capacidad para identificar fortalezas y debilidades también se destaca en otros medios, como vemos en la versión online de la revista Entrepreneur (Patel, 2015), donde se afirma que “Como empresario, no es necesario ser perfecto en todo. Sin embargo, tienes que entender dónde eres fuerte y dónde eres débil. Evaluar esto influirá en todo, desde las decisiones de negocios que tomes, hasta los socios con los que negocias y los empleados que contratas”. Ser una emprendedora exitosa también significa estar siempre en movimiento, buscando la mejora constante y el autodesarrollo.

Ejercicio. Reflexionar sobre las habilidades personales.

Haz un análisis crítico e interno y trata de reflejar cuáles son las habilidades y cualidades personales mencionadas anteriormente que posees y cuáles necesitas mejorar o desarrollar.

Mientras reflexionas sobre las habilidades que ya tienes, piensa en esto:

- ¿Cómo y cuándo las adquiriste?
- ¿Qué tipo de actividades realizaste para adquirir estas habilidades?
- ¿Qué habilidades deben fortalecerse?

Ejercicio. Comprender las habilidades sociales.

Algunas de las habilidades esenciales más importantes que una emprendedora debe tener son:

Habilidades de comunicación:

- Escucha activa;
- Habilidad para resolver problemas;
- Capacidad para resolver conflictos;
- Capacidad para trabajar en equipo;
- Capacidad para compartir y colaborar;

[Foto de una mujer sujetando un megáfono.]

Si quieres tomarte un tiempo y analizar tus habilidades de comunicación, por favor, lee las siguientes declaraciones y anota la puntuación. Se honesta para obtener la respuesta más precisa que represente tu situación.

Ten en cuenta que: nunca – 1; raramente – 2; a veces - 3; muy a menudo – 4; siempre - 5

1. Cuando hablo con la gente presto atención a su lenguaje corporal.
2. Cuando alguien me habla, por lo general pienso en lo que voy a decir a continuación para asegurarme de que expreso correctamente mi punto/pensamiento/idea.
3. Tengo en cuenta las barreras culturales y sociales que pueden surgir cuando planifico mi comunicación con otras personas.
4. Cuando escribo un correo electrónico, u otro documento, doy todos los detalles necesarios que puedo para asegurarme de que mi mensaje se entienda claramente.
5. Cuando la gente me habla, trato de ver su punto de vista y perspectiva sobre el asunto específico.
6. Si no entiendo algo lo pregunto de inmediato en lugar de tratar de averiguarlo después.
7. Cuando me encuentro en una situación conflictiva trato de resolverla de forma que todas las partes involucradas queden satisfechas.
8. Cuando no estoy de acuerdo con alguien intento entender su punto de vista en lugar de tratar de convencerle para que esté de acuerdo conmigo.

Resultados

- Si la mayoría de tus respuestas han variado entre la puntuación de 1 y 2, puede que debas mejorar considerablemente tus habilidades de comunicación – es probable que no te estés expresando con la suficiente claridad y eso también puede afectar a tu capacidad para recibir mensajes. Examina tus respuestas y piensa en lo que podrías hacer para mejorar tus habilidades de comunicación.
- Si la puntuación de la mayoría de tus respuestas es de 3, ¡todavía puedes mejorar! Pue-

des ser una buena comunicadora, pero a menudo (o, al menos, algunas veces) te enfrentas a problemas de comunicación. Tómate tu tiempo para pensar en tu enfoque de la comunicación, presta atención a las partes de la comunicación que más te faltan (por ejemplo, expresar tu opinión de manera clara y oportuna).

- Si la puntuación de la mayoría de las respuestas ha sido 4 o 5, ¡enhorabuena! Has conseguido manejar tus dotes de comunicadora – tanto al expresar tus pensamientos y mensajes como al recibirlos, sin embargo, como mencionamos anteriormente, ¡invertir más en tus habilidades siempre merece la pena!

[Foto de una mujer sonriendo]

¿Qué es lo que hace a una empresaria?

Una de las preguntas más comunes que a menudo se escuchan es: ¿qué es lo que hace a una empresaria? En primer lugar, no existe una combinación general de competencias, cualidades y habilidades que deban cumplirse para convertirse en empresaria o mujer de negocios; sin embargo, hay muchas que pueden ayudar a mejorar el desempeño de las tareas profesionales y los compromisos sociales. Aparte de las habilidades sociales y personales ya comentadas, hay otro conjunto de habilidades que pueden ayudarte a mejorar tu rendimiento como empresaria, y que son cruciales a la hora de iniciar un nuevo negocio.

Nos referimos a ellas como habilidades empresariales, algunas de las más importantes se enumeran a continuación:

- Capacidad para formular tu estrategia;
- Gestión financiera; capacidad de administrar dinero;
- Capacidad para recaudar dinero;
- Capacidad de utilizar el enfoque de pensamiento de diseño;

- Capacidad de utilizar medios sociales para beneficiar a tu empresa;
- Posibilidad de elegir colaboradores;
- Capacidad y voluntad de negociar;
- Capacidad de aceptar una crítica constructiva;
- Automotivación;

Ejercicio

En cuanto a las habilidades, cualidades y competencias necesarias, te sugerimos que respondas a las siguientes preguntas con el fin de autoevaluar tu habilidad, competencia, voluntad y capacidad para convertirte en empresaria.

- ¿Cuál es tu principal motivación para iniciar un negocio? ¿Estás suficientemente motivada?
- ¿Eres buena controlando el estrés? Por favor, trata de reflexionar sobre las situaciones estresantes que has tenido y trata de responder - ¿cómo las manejaste?
- ¿Estás dispuesta a dedicar gran parte de tu tiempo personal a planificar, organizar y gestionar tu actividad empresarial?
- ¿Estás dispuesta a asumir el riesgo y la posibilidad de dedicar tu vida personal a convertirte en empresaria?
- ¿Cómo se te dan la planificación, organización y administración? ¿Qué es lo que debes mejorar?
- ¿Estás dispuesta a correr riesgos?
- ¿Estás dispuesta a trabajar fuera de las horas establecidas si es necesario – en vacaciones y fines de semana?
- ¿Cómo te tomas las críticas?

Inspiración

Por favor, ¡echa un vistazo a lo que nuestras 'Mirrors' dicen sobre la importancia de las habilidades, capacidades y competencias!

"El valor, el compromiso, la responsabilidad y la apertura a nuevas experiencias son uno de los factores más importantes que te ayudarán a crecer y te llevarán al éxito".

DiānaPonaskova (Letonia)

"Creo que la primera habilidad y la más importante es la comunicación."

ŅinaMeņģele (Letonia)

"!No tengas miedo de buscar ayuda, consejo, o de aprender cosas nuevas!"

Rachel Portelli (Malta)

"¿Qué consejo podría darte? Bueno, sé realista. Cuando diseñes un proyecto profesional, piensa en las cartas que tienes. Ten un plan B, un plan C y un plan D, y aún así piensa que por mucho que planifiques todo, las cosas pueden cambiar de un día para otro. Sé consciente de que tienes una doble discriminación: por ser mujer y porque además tienes otra discapacidad; pero actúa como si no existieran… Para alcanzar tus retos, sólo te digo una cosa más: Ámate y cuídate mucho".

Maite Sorolla (España)

[Foto de una mujer escribiendo en un ordenador]

Actividad de evaluación

1. ¿Cuál es la definición de emprendimiento inclusivo?
Respuesta: No existe una definición general del término. El emprendimiento inclusivo suele contribuir a la inclusión social y ofrece a todas las personas la misma oportunidad de crear una empresa. El emprendimiento inclusivo consiste en un conjunto de actitudes y competencias que permiten a las personas convertir sus sueños en empresas.

2. ¿Cuáles son las palabras clave que describen el emprendimiento inclusivo?
Respuesta: Inclusivo, Social, Igualdad+ puede haber más

3. ¿Se te ocurre alguna dificultad o barrera que pueda influir seriamente en tu capacidad para iniciar a emprender? (Un consejo: observa las ventajas, desventajas y riesgos enumerados en el capítulo 2).

4. En tu opinión, ¿cuáles son los 3 principales beneficios que obtendrá de tu propio negocio?

5. ¿Cuáles son tus principales debilidades que te impiden alcanzar tu objetivo?

6. ¿Qué habilidades y/o destrezas que posees te ayudarán a dar los primeros pasos hacia tu meta?
Actividad de interconexión

A continuación, puedes ver algunas palabras clave que se relacionan con todo el contenido de esta unidad. Al emparejar en grupos de dos o más, explica el significado y la relevancia de estas palabras clave en 1) el contexto de este texto y, si es posible, 2) a partir de tu propia experiencia.

También puedes usar esta actividad por sí sola para auto-reflexionar.
Palabras clave:

1. Inclusión social;
2. Causa/misión social;
3. Independencia;
4. Responsabilidad;
5. Tolerancia al estrés;
6. Organización;
7. Iniciativa.

Referencias

Patel, S. (2015, February 9). The 17 Skills Required to Succeed as an Entrepreneur. Disponible en https://www.entrepreneur.com/article/242327

Inclusive Entrepreneurship in Europe – An OECD – European Commission Project. Encontrado el 20 de agosto de 2017 enla página oficial de la OECD, http://www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm

Dodescu, A. &Babulescu, A. (n.d.) Entrepreneurship Education and Training. Study-case: the AntrES programme on Women Entrepreneurship in Western Romania. Proceedings of the 5th WSEAS International Conference on Economy and Management Transformation (Vol 2, pp. 460-476. Disponible en: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.458.9558&rep=rep1&type=pdf

Article Humane: a social business for vulnerable groups. Disponible en: http://www.athens-science-festival.gr/en/event/humane-mia-kinoniki-epichirisi-gia-tis-efpathis-omades/

Female entrepreneurs (n.d.). Encontrado el 20 de agosto de 2017, en la página oficial de la Comisión Europea, https://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/we-work-for/women_en

Johansson, A. (2015, December 16,) 5 Risks Every Entrepreneur Will Need to Take. Disponible en la página web de 'Entrepreneur', https://www.entrepreneur.com/article/253717

Entrepreneur.(n.d.). Encontrado el 20 de agosto de 2017 en la página web de 'Business Dictionary', http://www.businessdictionary.com/definition/entrepreneur.html

2. Evaluando tu emprendimiento

Introducción

Al final de esta unidad serás capaz de:

- Comprender tus Competencias Empresariales Personales (PEC's por sus siglas en inglés).
- Comprender cómo hacer investigación de mercado y de despacho;
- Comprender los riesgos potenciales, el éxito y las amenazas para tu nuevo negocio;
- Comprender lo que se necesita para convertirse en empresaria;
- Encontrar inspiración en una 'mirror'.

Título de los capítulos de esta unidad:

1. Evaluando tu situación.
2. Estudio de Mercado: investigación de campo y de despacho.
3. Análisis DAFO (SWOT por sus siglas en inglés): riesgos potenciales y éxito.
4. Tutorial práctico: inspiración de otras 'mirrors'.

Capítulo 1: Evaluando tu situación

Es muy importante que cada aspirante a empresaria evalúe lo que ya posee y en lo que aún tiene que trabajar en el ámbito de la iniciativa empresarial de éxito. Sujan Patel en `Las 17 habilidades necesarias para tener éxito como empresario', señala las habilidades más importantes que se requieren para emprender un viaje empresarial en el mundo de hoy.

17 habilidades esenciales

Las 17 habilidades esenciales son las siguientes:

1. **La capacidad de administrar el dinero.**
   Si no puedes gestionar dinero, no puedes gestionar un negocio.

2. **La capacidad de recaudar dinero.**
   Para obtener una inversión necesitas saber cómo demostrar de manera convincente que tu negocio merece la pena.

3. **La capacidad de aliviar el estrés.**
   Si te permites sentirte frustrada y molesta por los reveses, sufrirás como empresaria.

4. La capacidad de ser productiva.

Aprende acerca de tus momentos de máxima energía, tus rutinas y las herramientas de productividad que funcionan para ti con el fin de crear tu propio plan para el éxito.

5. La capacidad de hacer amigos y amigas empresarias.

Según el empresario Jim Rohn, "Eres la media de las cinco personas con las que pasas más tiempo". Encontrar amigos y amigos emprendedores te hará entender mejor tus luchas y te dará una visión muy necesaria.

6. La capacidad de identificar fortalezas y debilidades.

Evaluar esto afectará a todo, desde las decisiones comerciales que tomas, hasta los socios que consigues, y los empleados que contratas.

7. La capacidad de contratar a personas efectivas.

Tener un gran equipo de personas en tu equipo te dará acceso a nuevas fortalezas, al mismo tiempo que construirás una cultura en tu compañía de la que la personas querrá formar parte.

8. La capacidad de formar al personal nuevo.

Un sólido proceso de incorporación aumentará el nivel de compromiso de los buenos empleados y te dará motivos para hacer un seguimiento de las faltas de conducta.

9. La capacidad de gestionar el personal.

Una vez que cuentas con las personas adecuadas, hay que gestionarlas bien. Es importante aprender a motivar, animar y desarrollar a tu personal.

10. La capacidad de realizar SEO básico (SEO, por sus siglas en inglés, Optimización de motores de búsqueda).

Es vital entender el SEO básico y el marketing digital antes de lanzar un negocio. Puede ver el tutorial sobre conceptos básicos de SEO en https://www.hobo-web.co.uk/seo-tutorial/

11. La prueba de capacidad de división A/B.

Una prueba de capacidad de división es un proceso simple que implica ejecutar un escenario de dos maneras para probar un posible cambio. Se puede utilizar en muchas áreas de gestión de proyectos y marketing. Para más información: https://www.newmediacampaigns.com/blog/google-analytics-ab-split-test-tutorial

12. La posibilidad de conectarse a través de redes sociales.

Las redes sociales representan una parte clave de la estrategia de marketing de cualquier empresa.

13. La capacidad de concentrarte en tus clientes.

Asegúrate de que todas tus parcelas, productos y servicios se centren en las necesidades reales de los clientes.

14. La capacidad para cerrar una venta.

Dejar que los clientes sepan que entiendes su situación es importante, pero cerrar la venta es lo que muchas empresarias encuentran más difícil.

15. La capacidad de detectar nuevas tendencias.

Asegúrate de estar al tanto de las nuevas empresas y de los avances tecnológicos.

16. La capacidad de lidiar con el fracaso.

Ninguna empresa es una línea recta hacia el éxito; saber cómo lidiar con los altibajos es esencial.

17. El deseo de mejorar tu mundo.

Al final, la mejor y más duradera motivación es hacer un cambio positivo en el mundo.

Cuestionario de rasgos de carácter

Cuestionario para medir tus rasgos de carácter en relación a tu carrera profesional.
Fuente: http://www.humanmetrics.com/cgi-win/jtypes2.asp

Este cuestionario está disponible online. Tardarás aproximadamente 15-20 minutos en completarlo, se basa en la teoría del tipo de personalidad de Carl Jung e Isabel Briggs Myers. Una vez completado el cuestionario, podrás:

- Obtener una fórmula de 4 letras según la tipología de Carl Jung e Isabel Briggs Myers, junto con los puntos fuertes de las preferencias y la descripción de tu tipo de personalidad.
- Descubrir las carreras y ocupaciones más adecuadas para tu tipo de personalidad, junto con ejemplos de instituciones educativas en las que puedes obtener un título o formación relevante.
- Comprender los estilos de comunicación y aprendizaje de tu tipo de carácter.

Capítulo 2: Estudio de Mercado: investigación de campo y de despacho.

- Muchos nuevos negocios de éxito disfrutan de longevidad gracias a sus propietarios y propietarias;
- Realizar regularmente estudios de mercado para entender su mercado objetivo;
- Identificar los problemas de los consumidores y;
- Identificar a los competidores potenciales.

La investigación de mercado puede llevarse a cabo en varias etapas del ciclo de vida del negocio, desde el prelanzamiento hasta las diferentes etapas. Tener un mayor conocimiento de tu mercado desde el principio te permitirá crear una estrategia de negocio sólida para establecer y hacer crecer tu marca en una que sea mejor que la competencia. El alcance de la investigación de mercado que llevarás a cabo está influenciado por tus objetivos generales.

Principalmente, ¿qué quiere aprender sobre tu mercado y los factores externos que influyen en él?

Estudio de mercado

La investigación de mercado primaria cubre lo siguiente:

- Monitorizar la efectividad de las ventas;
- Determinar la calidad de los servicios prestados por los competidores;
- Comprender los canales de comunicación utilizados por los competidores;
- Evaluar la competencia activa en el mercado.

Los estudios de mercado secundarios cubren lo siguiente:

- Informes de datos publicados por las compañías;
- Encuestas y estudios existentes;
- Informes de prensa;
- Información del gobierno.

La investigación de mercado primaria es un tipo de investigación de mercado que puede llevarse a cabo individualmente o como empresa, con el objetivo de recopilar datos específicos que pueden utilizarse para mejorar los productos, los servicios y la funcionalidad general. Por otro lado, la investigación de mercado secundaria es un tipo diferente de investigación de mercado, ya que se basa en información que ya está disponible en diferentes fuentes.

La mayoría de nuevos negocios encontrarán tres tipos de clientes diferentes; la investigación de mercado te da la habilidad de entender cómo piensan tus clientes y cómo adaptarte a sus necesidades para convertirlos en clientes regulares y defensores de tu marca.

El comprador 'inteligente'

Este tipo de cliente es alguien que no se preocupa necesariamente por la calidad o efectividad de un producto o servicio, sino que intenta obtener el mejor valor posible. Un cliente'inteligente' es alguien que probablemente esté al tanto de todos los precios que ofrecen sus principales competidores, por lo que tendrás que realizar un estudio de mercado secundario para saber si tus productos o servicios tienen precios competitivos. Si resulta que tus productos o servicios no son los más baratos, es mejor saberlo ahora para proporcionar pruebas convincentes a los compradores potenciales, de por qué deberían continuar comprándote a ti; quizás basándose en la calidad y la fiabilidad.

El influenciador de la industria

Un experto en la industria o persona influyente es alguien que no sólo conoce bien tu mercado objetivo, sino que también puede influir en otros clientes potenciales que confían en su opinión. Un experto en la industria no se fijará en el precio de un producto o servicio, ya que normalmente están más preocupados por el valor y la calidad. Las personas influyentes de la industria son los candidatos ideales para realizar estudios de mercado primarios, permitiéndoles utilizar tus productos o servicios, obteniendo su opinión sobre ellos y sobre el mercado en su conjunto.

El usuario final

Un usuario final es un cliente que realmente utilizará tus productos o servicios en el día a día. Los usuarios finales también son excelentes candidatos para la investigación de mercado primaria, permitiéndote entender sus frustraciones y limitaciones - ideal si todavía estás en el proceso de desarrollo y diseño de nuevos productos, esto te da ventaja sobre la competencia.

La Investigación de Mercado en pocas palabras

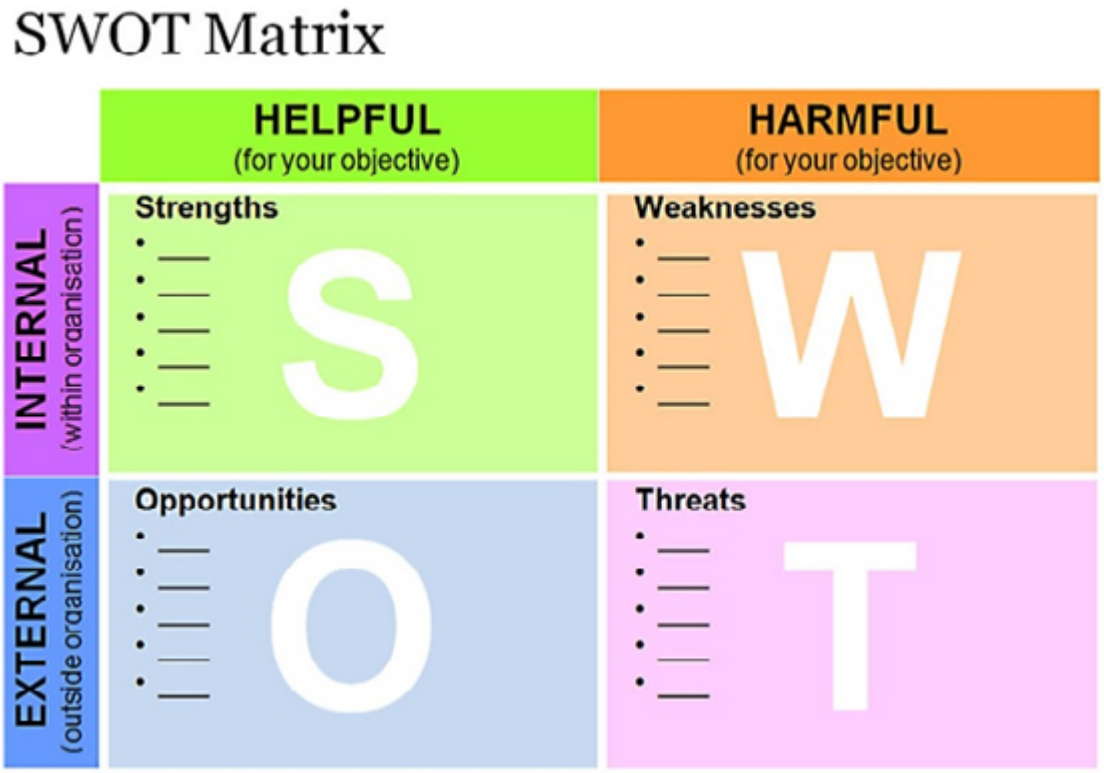
Fuente: https://www.youtube.com/watch?v=1Fja06iCIE0
Mira este video (en inglés) que te ayudará a:

- Establecer tu punto de partida;
- Descubrir aspectos del mercado que son vitales a tener en cuenta antes de iniciar tu negocio, y también si ya estás en él pero estás dispuesta a mejorarlo/actualizarlo.

Capítulo 3: Análisis DAFO: Riesgos potenciales y éxito.

El Análisis DAFO es una técnica útil para comprender tus fortalezas y debilidades, y para identificar tanto las oportunidades que se le presentan como las amenazas a las que se enfrenta.

Análisis DAFO



[En la imagen puedes ver una matriz de DAFO, que explicamos a continuación]

Originado por Albert S. Humphrey en los años 60, la herramienta de análisis DAFO es tan útil ahora como entonces. Se puede utilizar de dos maneras: como un simple rompehielos que ayuda a la personas reunidas para "poner en marcha" la definición de estrategias, o de una manera más sofisticada, como una herramienta de estrategia que sirve tanto en un contexto empresarial como personal. También puedes utilizarlo para comprender a tu competencia, lo que puede darte las ideas que necesitas para situarte en una posición competitiva coherente y exitosa.

Cuando realices tu análisis, se realista y rigurosa. Aplícalo al nivel adecuado y, en tu caso, compleméntalo con otras herramientas.

El Análisis DAFO se puede utilizar en un contexto de negocios, donde te ayuda a crear un nicho sostenible en tu mercado, o también se puede utilizar en un contexto personal, donde te ayuda a desarrollar tu carrera de la mejor manera posible, aprovechando tus talentos, habilidades y oportunidades.

Puedes realizar el análisis DAFO tú misma, pero a menudo es más eficaz si lo realizas con un grupo de personas, por ejemplo, con colegas o amigos de confianza. Las fortalezas y debilidades son a menudo internas a tu organización, mientras que las oportunidades y amenazas generalmente se relacionan con factores externos. Por esta razón, el DAFO se denomina a veces Análisis Interno-Externo y la Matriz DAFO se denomina a veces Matriz IE. Responder a las preguntas de la siguiente sección, sobre fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, te ayudará a completar el análisis DAFO:

Fortaleza
Las fortalezas son las características que te dan una ventaja sobre los demás.

- ¿Qué puede hacer tu empresa mejor que nadie?
- ¿Qué ventajas tiene tu organización?
- ¿Qué hace que tu negocio sea único?
- ¿Qué les gusta a tus clientes de tu negocio?
- ¿Qué recursos diferentes o de bajo coste estás utilizando?

Considera tus fortalezas tanto desde una perspectiva interna como desde el punto de vista de tus clientes.

Debilidades
Las debilidades son las características que te ponen en desventaja en relación con tus competidores.

- ¿Qué podrías mejorar?
- ¿Qué causa la pérdida de ventas?
- ¿Qué debo evitar?
- ¿Qué podrían ver los clientes como debilidades?

Es mejor ser realista ahora, y enfrentarse a cualquier verdad desagradable tan pronto como sea posible.

Oportunidades
Las oportunidades son los elementos del entorno que puedes explotar a tu favor.

- ¿Qué tendencias interesantes conoces?
- ¿Qué buenas oportunidades puedes encontrar?
- ¿Qué les gustaría ver diferente a los clientes?
- ¿Hay cambios en la tecnología, el mercado o la legislación de los que te puedas beneficiar?

Un enfoque útil a la hora de examinar las oportunidades es examinar tus puntos fuertes y preguntarte si éstos abren alguna oportunidad. Además, mira tus debilidades y pregúntate si podrías generar oportunidades eliminándolas.

Amenazas
Las amenazas son los elementos de tu entorno que podrían dañar a tu negocio:

- ¿A qué obstáculos o desafíos te enfrentas?
- ¿Qué están haciendo tus competidores?
- ¿Tienes problemas con tus deudas o con el flujo de caja?
- ¿Hay algún cambio en la tecnología o en la legislación que pueden amenazar tu posición?

Al examinar las oportunidades y amenazas, asegúrate de no pasar por alto factores externos como las nuevas regulaciones gubernamentales o los cambios tecnológicos en tu industria.

Video de un Análisis DAFO
Fuente:
https://youtu.be/PBOtnyt7BP4
¡Mira este video y haz tu propio análisis DAFO!
Este video te ayudará a identificar tus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.

Ejercicio. Elaboración de tu propio análisis DAFO.

En este enlace podrás realizar tu propio Análisis DAFO para evaluar si tienes lo necesario para convertirte en empresaria o para probar la viabilidad de tu idea de negocio.

Puedes descargar tu plantilla de análisis DAFO de forma gratuita desde: https://www.shopify.com/blog/74665093-want-to-future-proof-your-business-try-a-swot-analysis

Capítulo 4: Inspiración de otras 'mirrors'

Se dice que toda empresaria tiene ese momento - una experiencia, una epifanía, ser despedida, desesperarse, hartarse, tener la suerte de contar con el mentor o mentora adecuada que las inspiró para convertirse algún día en empresaria.

Inspírate en una 'mirror'
Las personas a menudo utilizan los términos "inspirar" y "motivar" indistintamente. Conceptualmente pueden parecer relacionados, pero en realidad son mundos aparte. "Inspirar" se traduce como "en espíritu". La inspiración viene de dentro. La palabra raíz de "Motivar" es

“motivo”, que es una fuerza externa que nos hace actuar.

La motivación te empuja a realizar una tarea, o a trabajar a través de un acontecimiento difícil, incluso cuando preferirías estar haciendo cualquier otra cosa. Nos motiva un resultado. Por otro lado, la inspiración te arrastra hacia algo que agita tu corazón, mente o espíritu. Estamos inspiradas por una persona, un evento o una circunstancia. Cuando estamos inspiradas, no estamos pensando en el estado final. De hecho, cuando estamos llenas de inspiración, queremos aferrarnos a ese sentimiento el mayor tiempo posible.

Aunque existen leyes para prevenir esto, las leyes no pueden cambiar las percepciones subyacentes de la personas sobre si alguien es capaz de hacer un trabajo o no. Como muchas personas con discapacidad te dirán, su discapacidad no les impide vivir y hacer cosas. Simplemente requiere que lo hagan de manera diferente. Superar las percepciones en el trabajo puede ser una batalla cuesta arriba que nos obliga a consumir energía en cuestiones no productivas.

Una ‘mirror’ muy inspiradora en Malta se llama Amy Camilleri Zahra, que sufrió una amputación hace más de 10 años. Sus esfuerzos han demostrado que es una guerrera que apoya a aquellos que, como ella, han pasado por la misma experiencia de perder una parte del cuerpo. Amy es una activista de los derechos de las personas con discapacidad y profesora asistente en la Universidad de Malta. Ha trabajado en la aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad, la Ley de Igualdad de Oportunidades (Personas con Discapacidad) de 2000 y las cuestiones de género. Además, Amy es una de las cofundadoras y la actual presidenta de Amputees4Amputees, una ONG dirigida por personas amputadas. El objetivo principal de la ONG es ofrecer apoyo a otras personas que han pasado o van a pasar por una amputación. Los otros objetivos de A4A son proporcionar información sobre los servicios y también la promoción.

En una entrevista a la que se puede acceder en: http://100mirrors-inc.eu/amy-camilleri-zahra/, Camilleri Zahra habla de cómo tuvo que enfrentarse a muchas dificultades, pero que estaba lo suficientemente decidida como para luchar contra todas las adversidades. Sigue hablando de la realidad de las mujeres con discapacidad y de cómo se enfrentan continuamente a múltiples discriminaciones, es decir, a la discriminación por tener una discapacidad y a la discriminación por ser mujeres.

Un ser humano inspirador

El siguiente es un video (estudio de caso) que muestra mejor la imagen de la vida de Amy y todo lo que ella está ofreciendo, no sólo a Malta sino al mundo entero. https://www.youtube.com/watch?v=jzAweg8iwZc

Después de ver este video, inicia un debate de grupo en la que se les pida a las participantes que expresen sus puntos de vista sobre esta historia inspiradora y que además, identifiquen qué es lo que más les ha impresionado.

Lista de atributos: 10 cualidades de una empresaria exitosa

Autoevaluación
Las participantes deben reflexionar sobre las siguientes preguntas y hacer una autoevaluación que les permita comprenderse mejor a sí mismas. También les ayudará a identificar las áreas en las que parecen fallar y las áreas en las que están teniendo éxito.

Disciplinada - ¿Cómo de motivada estás en hacer que tu negocio funcione, y eliminar cualquier obstáculo o distracción en tus metas? ¿Estás tomando medidas todos los días para lograr tus objetivos?

Confiada – ¿Sigues haciéndote preguntas sobre si puedes tener éxito o si eres digna de tenerlo? ¿Estás lo suficientemente segura de qué es lo que hará que tu negocio tenga éxito?

Abierta – ¿Eres consciente de que cada evento y situación puede ser una oportunidad de negocio? ¿Eres capaz de ver todo lo que te rodea y enfocarlo hacia tus metas?

Iniciativa - ¿Eres lo suficientemente proactiva?

Competitiva – ¿Sientes que eres capaz de hacer un trabajo mejor que otra persona?

Creatividad – ¿Eres capaz de crear conexiones entre eventos o situaciones aparentemente no relacionados? ¿Cómo se te da rediseñar productos/ideas para comercializarlos en nuevas industrias?

Determinación – ¿Cómo ves la derrota? ¿Hasta qué punto estás decidida a hacer que todos tus esfuerzos tengan éxito?

Habilidades de la personas fuerte – ¿Cómo de fuertes son tus habilidades de comunicación para conseguir la venta del producto / idea, y también en la motivación de tus emplead@s / compañer@s de trabajo? ¿Cómo de importante crees que es destacar los beneficios de cualquier situación y ser una coach hacia otras personas para facilitar su éxito?

Fuerte ética de trabajo – ¿Cómo de cómoda te sientes al realizar horas extras para asegurarte de que cumples con tus expectativas?

Pasión – ¿Crees que tu negocio te proporciona una satisfacción que va más allá del dinero? ¿Cómo de importante crees que es mantenerse al día e investigar diferentes formas de mejorar el negocio?

Actividad Bilateral Práctica

Los empresarios y empresarias exitosas quieren ver cómo es la vista en la cima de la montaña de los negocios. Una vez que lo ven, quieren ir más lejos. Saben cómo hablar con sus empleados, y sus negocios se disparan como resultado.

En parejas, las participantes entablarán un debate en el que compartirán sus respectivas ideas sobre lo que puede ser “la cima de la montaña de los negocios”. Además, deben asesorarse mutuamente sobre la manera de actualizar los objetivos y, al mismo tiempo, hacer referencia a

las 10 cualidades de una empresaria de éxito y tratar de identificar su posición en el panorama.

Ejercicio. Evaluación de tu Cuestionario de Habilidades Empresariales.
Muchas personas que desean convertirse en propietarios y propietarias de pequeñas empresas se preguntaban si realmente podrían hacerlo. El siguiente cuestionario te ayudará a evaluar tu aptitud empresarial.

No.	Pregunta	No	Raramente	Mayormente	Si
1	¿Estás preparada para hacer sacrificios en tu vida familiar y sufrir sus consecuencias para tener éxito en el negocio?				
2	¿Eres ese tipo de persona que, cuando decide hacer algo, lo hace sin que nada pueda pararle?				
3	Cuando empiezas una tarea, ¿estableces metas y objetivos claros para ti misma?				
4	¿Buscas comúnmente el consejo de personas más mayores y experimentadas que tú?				
5	Cuando haces un buen trabajo, ¿estás personalmente satisfecha al saber que el trabajo se ha hecho bien?				
6	¿Sabes perder?				
7	Después de un grave contratiempo en un proyecto, ¿puedes recomponerte y empezar de nuevo?				
8	¿Te gusta la sensación de estar al cargo de otras personas?				
9	¿Te gusta trabajar en proyectos que sabes tardarán entre 5 y 10 años en completarse con éxito?				
10	¿Está más orientada a las personas que a los objetivos?				

Respuestas

	No	Raramente	Mayormente	Si
1	2	4	8	10
2	2	4	8	10
3	2	4	8	10
4	2	4	8	10
5	2	4	8	10
6	10	8	4	2
7	2	4	8	10
8	10	8	4	2
9	2	4	8	10
10	10	8	4	2

Las puntuaciones que oscilan entre 60 y 100 indican que tienes las características necesarias para ser una empresaria. Si tu puntuación está por debajo, debes considerar tu decisión cuidadosamente.

Puede ser necesario realizar más investigaciones sobre el trabajo por cuenta propia.

Referencias

'Practical support to innovate your business!'(n.d.).Consultado el 5 de marzo de 2018 en https://www.businessmakeover.eu/platform/home/nextStep?choice=1

Garrett, N. A. (2016, February 24). 'A fighter- Amy Camilleri Zahra'. Consultado el 5 de marzo de 2018 en http://www.eve.com.mt/2016/02/24/a-fighter-amy-camilleri-zahra/

J. A. (n.d.). 10 Qualities of a Successful Entrepreneur.Consultado el 5 de marzo de 2018 en http://under30ceo.com/10-qualities-of-a-successful-entrepreneur/

Patel, S. (2015, February 9). The 17 Skills Required to Succeed as an Entrepreneur. Consultado el 5 de marzo de 2018 en https://www.entrepreneur.com/article/242327

What Is SEO / Search Engine Optimization? (n.d.). Consultado el 5 de marzo de 2018 en https://searchengineland.com/guide/what-is-seo

Why is market research important for new business ideas? (n.d.). Consultado el 5 de marzo de 2018 en https://www.bl.uk/business-and-ip-centre/articles/why-is-market-research-important-for-new-business-ideas

Haden, J. (2014, April 29). What Inspired 10 Successful Entrepreneurs to Become Founders. Consultado el 5 de marzo de 2018 en https://www.inc.com/jeff-haden/what-inspired-10-successful-entrepreneurs-to-become-entrepreneurs.html

3. Mejorando tu emprendimiento

Introducción

Al terminar esta unidad serás capaz de:

- Utilizar las habilidades necesarias como emprendedora para ser un buen lider.
- Innovar en tu idea de negocio
- Crear tu propio código ético de empresa.

Capítulos de la Unidad:

1. La emprendedora y las “soft skills”
2. Innovación y desarrollo de tu empresa, ideas o proyectos.
3. Ética profesional y sentido de la responsabilidad;
4. Emprendimiento inclusivo como emprendimiento social.

Capítulo 1: La emprendedora y las “soft skills”

Las denominadas “Soft skills” son importantes en el emprendimiento ya que necesitamos saber cómo comunicarnos de forma correcta para ser un buen líder.
Concepto y tipos de “Soft Skills”

Las “Hard skills” están basadas en el conocimiento adquirido a través de los años de formación. Son las primeras habilidades que vienen evaluadas en nuestra vida. Pero cuando eres parte de un equipo, las habilidades que usamos son las que llamamos “Soft Skills” y son las de una profesional. Estas habilidades permiten que te relaciones mejor, así como que desempeñar tu tareas en el día a día.

Resumiendo, las “Soft Skills” son una serie de características que nos hacen destacar como profesionales; son los talentos que nos hacer saber cómo comunicarnos correctamente, liderar un grupo, resolver conflictos entre compañeros o saber cómo motivar y escuchar en nuestro entorno. Las “Soft Skills” más importantes son:

Hablar en publico

Muy pocas de nosotras somos oradoras naturales, pero si queremos sacar adelante una nueva empresa, deberemos aprender a estar cómodas hablando a grupos. Si quieres convertirte en una buena oradora, deberías hacer lo siguiente:

- Trabajar para superar tu miedo al público
- Ser consciente de si eres amena o si tienes una historia inspiradora
- Hacer el esfuerzo de hablar a otras personas

Según vayas desarrollando tus habilidades de oratoria, comenzarás a darte cuenta que puedes aplicar estas mismas herramientas a la hora de vender tus servicios. Tómate un momento para pensar en las similitudes de estas dos situaciones. Estás haciendo una presentación, estás intentando convencer a tu audiencia y lo estás haciendo a pesar de cualquier miedo que puedas tener.

Gestión del tiempo

La gestión del tiempo es simplemente la manera de usar tu tiempo de la forma más productiva. Para hacer esto de forma satisfactoria, debes priorizar tus tareas, usar un calendario o una app para estar organizada y tener todo en cuenta, trabajar duro durante las horas más productivas, usar tu propia disciplina para no malgastar tiempo, aprender qué te ayuda para ser más eficiente, delegar tareas y darte descansos cuando realmente lo necesites. Si aprendes a gestionar tu tiempo serás más productiva y harás que tu equipo sienta que su tiempo es valorado y respetado. La gestión del tiempo es una de las habilidades esenciales que toda buena empresaria debe desarrollar ya en la escuela. Sin estos hábitos no puedes esperar tener éxito en los negocios.

Construcción de contactos

Los negocios están basados en la construcción de buenos contactos, no sólo para ti y para tu empresa, sino también para tus clientes, vendedores y empleados. Puedes comenzar a construir tu red de contactos en un foro de clientes, subiendo videos a YouTube, o simplemente buscando clientes potenciales con alguna promoción.

Liderazgo

Bastantes personas saben cómo ser un jefe o jefa. No demasiadas saben cómo ser un líder. Un jefe o jefa da órdenes. El líder no sólo debe centrarse en desarrollar un equipo, sino en desarrollar personas dentro de su equipo. Ser líder significa:

- Mostrar disposición a trabajar tan duro como cualquier miembro de tu equipo.
- Entender los factores intrínsecos y extrínsecos que motivan a cada una de las personas de tu equipo.
- Facilitar el que se abra un canal de comunicación sincera.
- Dar feedback sincero, oportuno y constructivo.
- Desarrollar habilidades para ser una buena líder es realmente una prueba de fuego. La mejor manera de hacer crecer estas habilidades es liderar de una forma honesta, buscar consejo de mentores y mentoras y, estar abierta al feedback de tu equipo.

Negociación

Si no has participado nunca en una sesión de negociación antes, te puede parecer raro contradecir a la contraparte sobre lo que se merecen sus productos y servicios. Estar en el otro lado de la mesa es igual de raro. Afortunadamente, puedes desarrollar habilidades de negociación con la práctica; para ello debes saber algún truco:

- Deberías saber qué es lo que harías si no puedes llegar a cerrar el acuerdo;
- Mantén la calma;
- Domina el tema: no olvides nada y maneja con total fluidez tus presentaciones o materiales con los que puedas defender tu posición o tu idea.
- Nunca hagas una reclamación que no puedas justificar ni respaldar.

Inténtalo poniendo en prácticas tus habilidades de negociación en el día a día: en el supermercado, al ir de compras… comienza simplemente pidiendo un descuento o pidiendo una oferta.

Empatía

Empatía es una de las habilidades más importantes que una emprendedora pueda adquirir. Es fácil confundir simpatía con empatía, pero hay alguna diferencia entre las dos palabras. Simpatía es simplemente el sentimiento de compasión por otra persona. Empatía incluye ese mismo sentimiento de compasión pero también la comprensión de porqué son así las cosas, de dónde viene la otra persona. El desarrollar un fuerte sentido de empatía, te ayudará a entender los problemas del servicio al cliente desde la comprensión, apoyando y motivando a tus empleados e incluso desarrollando contenido y servicios con el que tus clientes puedan sentirse identificados.

Para desarrollar de forma correcta unas habilidades de empatía hay que comenzar por desarrollar buenas habilidades para escuchar. Cuanto más escuchas, más entiendes el punto de vista de la otra persona. Sin embargo, para que realmente escuches, debes participar en la escucha activa. Esto significa hacer preguntas para aclarar y aprender más, y repetir lo que has escuchado para demostrar que entiendes.

El discurso

Visita el siguiente enlace:https://www.youtube.com/watch?v=7sZMFM9_D8c
Una vez que hayas visto este video:

- Haz tu propia presentación siguiendo paso por paso.
- Grábate haciéndolo;
- Ve el video y evalúate.

Organízate

Hay muchas herramientas que pueden hacerte la vida más fácil, más si somos emprendedores: Google Drive, Skype, Microsoft Outlook...

Busca información sobre esto y elije una herramienta para organizarte. Hazte calendarios, usa la agenda, ponte alertas… todo lo que necesites.

Capítulo 2: Innovación en el desarrollo de tu negocio, ideas o proyectos.

Queremos darte consejos para la planificación, innovación y creación de un buen ambiente para desarrollar tus ideas.

Innovación y negocios

Es importante dejar clara la diferencia entre invención e innovación. Invención es una nueva idea. Innovación es la aplicación comercial y la explotación con éxito de dicha idea.
Básicamente, innovación significa introducir algo nuevo en tu negocio. Podría ser:

- Mejorar o reemplazar los procesos internos de la empresa para aumentar su eficiencia y efectividad, o para permitir que la empresa amplíe el alcance o la calidad de los productos y / o servicios que ya tiene;
- Desarrollar por completo productos y servicios nuevos y mejorados - a menudo para satisfacer demandas o necesidades de clientes o consumidores que cambian rápidamente;
- Añadir valor a los productos, servicios o mercados existentes para diferenciar la empresa

de tu competencia y aumentar así el valor de cómo los clientes perciben tus productos.

- Innovar puede significar un gran avance – ejemplo: un producto o servicio totalmente nuevo. Sin embargo, podría también ser una serie de pequeños cambios realizados de forma gradual.

De cualquier forma, la innovación es un proceso creativo. Las ideas vienen de:

- Fuera de la empresa, como por ejemplo distribuidores, clientes, informes de medios, estudios publicados por otras organizaciones o universidades y, otras fuentes de nuevas tecnologías.
- Dentro de la empresa, como por ejemplo de los empleados, jefes o del trabajo interno de investigación y desarrollo.

El éxito proviene de filtrar esas ideas, de identificar aquellas en las que se centrará la empresa y aplicar recursos para explotarlas

Por otra parte, alguna idea innovadora puede venir de la nada. Sin embargo, lo ideal sería:

- Que la innovación fuera una parte de la estrategia empresarial;
- Tener una visión estratégica de cómo deseas que se desarrolle tu negocio: si dedicas tiempo a supervisar las tendencias en tu sector empresarial, puedes centrar tus esfuerzos innovadores en las áreas más importantes.

La innovación no solo mejorará las oportunidades para que tu empresa sobreviva, sino que también ayudará a aumentar los beneficios. Hay muchas vías de evaluación para saber si tu idea tiene potencial.

Además, tienes que considerar, qué significa para tu empresa dar un paso en la innovación. Pregúntate:

- ¿Qué impacto tendrá en tus procesos empresariales?;
- ¿Qué formación va a necesitar tu equipo?;
- ¿Qué recursos que no tienes necesitarías?;
- ¿Cómo financiarás el trabajo?;
- Si creas una propiedad intelectual, ¿necesitarás protegerla?;

Finalmente, deberías incluir tu visión en tu plan de empresa de la siguiente forma:

- Anotando tus metas, tanto a corto como a largo plazo, y detallando cómo pretendes alcanzarlas
- Uniendo las metas que tengas a los objetivos económicos, por ejemplo podría ser, alcanzar un volumen en una fecha concreta.
- Revisando tu plan regularmente.

Finalmente, tienes que saber que hay muchos recursos que puedes usar para ayudarte a generar nuevas ideas de negocio. Algún paso para aumentar la innovación podría ser:

- Asegúrate de que tienes procesos y reuniones para captar ideas. Por ejemplo, podrías poner una caja de sugerencias en el puesto de trabajo o mantener talleres o reuniones con tu equipo para hacer lluvia de ideas.
- Crea un ambiente positivo donde los empleados y empleadas se sientan cómodos para expresas sus ideas sin el riesgo de críticas o de sentirse ridículos.
- Fomenta el riesgo a experimentar – no castigues a la personas que intente nuevas ideas que no funcionan.
- Fomenta la transparencia entre el equipo y sus componentes. Las buenas ideas de una parte de la empresa debería compartirse con la otra. Equipo, noticias e intranet puede ayudarte a que la gente comparta la información y fomente la innovación.
- Haga hincapié en las personas, a todos los niveles de la empresa, para que compartan la

responsabilidad hacia la innovación, para que de esta forma, todo el mundo se sienta involucrado en llevar a delante la empresa. Cuantos menos directivos y directivas haya para tomar decisiones, más personas se atreverán a dar ideas.

- Premia la innovación y celebra el éxito. Unos incentivos apropiados pueden jugar un papel muy importante para animar a que tu equipo piense de forma creativa.
- Cuando estés realizando la selección de personal, busca imaginación y creatividad. Recuerda que los pensadores innovadores no son siempre aquellos que tienen las mejores notas.

Ejercicio. Lluvia innovadora.

Coge una hoja de papel y escribe tu idea de negocio. A partir de ahí, escribe cualquier cosa que se te ocurra que pueda ser innovadora: servicios, recursos, herramientas…

Cuando termines, lee y subraya en verde lo que es posible a corto plazo, en amarillo lo que es posible a largo plazo y en rojo aquello que no es posible llevar a cabo. Ahora, reescríbelo en dos columnas: teniendo en cuenta el corto y el largo plazo.

Capítulo 3: Ética profesional y sentido de la responsabilidad.

Comprender la ética empresarial proporciona una forma para que los individuos resuelvan los dilemas éticos, así como para obtener respeto por la honestidad, el desarrollo de la confianza, el sentido del juego limpio y la dignidad humana. Es crucial para una emprendedora.

¿Qué es la ética en una empresa?
Podemos decir que la ética empresarial es el análisis del comportamiento moral en la práctica y las actividades, y es un reflejo de la moral y los valores en cualquier sociedad. Es obvio que los negocios afectan nuestras vidas, tanto a nivel individual como social. Sin embargo, ¿qué papel juega la ética empresarial en la forma en que una gerente trata a los empleados y viceversa? ¿De qué manera la ética empresarial afecta el tratamiento entre competidores, consumidores y medio ambiente?

La naturaleza de las metas de la ética empresarial necesita ser entendidas para que los individuos entiendan sus derechos en la sociedad de hoy. Así, la ética puede también ser definida como una serie de principios morales o de conductas y valores que nos afectan a cada uno a nivel personal. Una emprendedora íntegra fomenta la confianza en las relaciones con los clientes, compañeros y supervisores. Además, un fuerte sentido de la responsabilidad afecta a cómo una emprendedora trabaja y la cantidad de trabajo que hace. Cuando se siente responsable de del desempeño del trabajo, es más puntual, hace todo lo que puede en cada uno de sus proyectos y da el 100% en la empresa.

Un código de ética dice cómo una profesional perseguirá su ideal; para que haga lo mejor que pueda a mínimo coste para ella y para su entrono. El código es para proteger a cada profesional de ciertas presiones (por ejemplo, la presión de recortar para ahorrar dinero) haciendo que sea razonablemente probable (y más probable que lo sea) que la mayoría de los demás miembros de la profesión no aprovechen su buena conducta. “Un código es una solución a un problema de coordinación”, Davis, Michael, “Pensar como un ingeniero” pp.153-4.

Todo esto se traduce en:

- Realizar tareas específicas: responsabilidades diarias / regulares;
- Resultados causados por las acciones o decisiones propias;
- Responsabilidad = capacidad de respuesta para las acciones o decisiones de una;
- Capacidad: apreciar, controlar el comportamiento de una;
- Responsabilidad moral: mirar hacia adelante y preocuparse por lo que le sucede a una misma y a los demás.

Código de conducta de la empresa

Vamos a realizar nuestro propio código de conducta. Puedes guiarte con los siguientes puntos:

- Forma de ejercer el poder: características de la personalidad para ello.
- Objetivos a alcanzar: objetivos generales como los económicos y más específicos como, clientes, crecimiento, nichos de mercado, empleados a corto - largo plazo… y cómo llegar a ellos.
- Criterios y perfiles de tus empleados, distribuidores y clientes. Su comportamiento deseado y el prohibido.
- Cómo respetar y valorar a tu gente;
- Cómo contribuir hacia un bien social.

Capítulo 4: Emprendimiento inclusivo como emprendimiento social

Hablamos de liberar el potencial creativo que las personas tienen dentro de ellas y de usar esto para crear un futuro más sostenible para todos.

El emprendimiento inclusivo adquiere importancia como concepto y como práctica motivada por la asunción de la igualdad de oportunidades que todos los integrantes de la sociedad pueden alcanzar.

Emprendimiento social como emprendimiento inclusivo

El concepto y los ítems para que haya emprendimiento social son diferentes en cada país pero podemos hablar de una serie de puntos comunes en todas las definiciones independientemente del país.

En general, una empresa de emprendimiento social es aquella que busca el beneficio social; si unimos esto a emprendimiento inclusivo, hablamos de buscar el modelo de empresa sostenible que permite “la prosperidad ayudando a la otra persona” y generar un impacto positivo social o medioambiental.

Si quieres saber más sobre el tema, puedes leer en el siguiente enlace la conferencia "Emprendimiento inclusivo: Empoderamiento, cambio social y estrategias de innovación económica ", del 9 y 10 de mayo de 2014, donde Mª Helena Amaro da Luz, habla sobre ello:

Actividad de interconexión
Dibuja un mapa de ideas sobre todo lo visto anteriormente.
Plantáate subir a tu web el Código de Conducta de tu empresa.

Empieza a innovar con las ideas que has desarrollado en la actividad anterior "Lluvia innovadora"

Referencias

AMARO DA LUZ, María Helena, ALBUQUERQUE, Cristina Pinto, Conferencia "del Estado del Bienestar en Portugal en la era de la austeridad. El emprendimiento inclusivo: empoderamiento, cambio social y estrategias de innovación de la economía social". Fuente: https://aquila4.iseg.ulisboa.pt/aquila/getFile.do?method=getFile&fileId=529872&_request_checksum_=24b8e19fb0bbd7964f76da30b8f669dcb9872f69

Amelia Jenkins, Blog Chron, (2017) „5 factores que demuestran la fuerza de la ética en el trabajo". Fuente: http://smallbusiness.chron.com/5-factors-demonstrate-strong-work-ethic-15976.html

Factor Humano Formación, Escuela Internacional de Postgrado, (2017), fuente: http://factorhumanoformacion.com/que-son-las-soft-skills/

Illinois Institute of Technology (nd). Ética profesional. Fuente: http://ethics.iit.edu/teaching/professional-ethics

Empresario informado (n.d), fuente:http://www.infoentrepreneurs.org/en/guides/use-innovation-to-grow-your-business/

Laura Casillen, „StartupNation" (2015), fuente: https://startupnation.com/start-your-business/get-inspired/6-soft-skills-entrepreneurs-guide-success/

MANUAL PARA ELABORAR CÓDIGOS DE ÉTICA EMPRESARIAL, CERES (n.d), fuente: http://www.telefonica.com.ec/proveedores/pdf/Manual_para_Elaborar_Codigos_de_Etica_Empresarial.pdf

Clase universal (n.d), fuente: https://www.universalclass.com/articles/business/a-look-at-business-ethics.htm

4. Encontrar una coach/mentora y sacarle el máximo partido

Introducción

Al final de esta unidad serás capaz de:

- Comprender la diferencia entre 'coaching' y 'mentoring';
- Comprender el proceso de 'coaching';
- Comprender los beneficios de ambos procesos: el 'coaching' y el 'mentoring';
- Entender tu acuerdo con tu 'coach';
- Saber cómo evaluar la colaboración.

Título de los capítulos para esta unidad:

1. ¿Qué es el 'coac hing'/'mentoring' y cuáles son los beneficios de trabajar con la 'coach'/mentora?
2. ¿Cómo encontrar una 'coach'/mentora? ¿Cómo apoya la 'coach' a la coachee en su motivación?
3. Cambio efectivo de trabajo y ayuda de la coach.
4. Comprensión mutua y acuerdo de 'coaching'/mentoría. ¿Qué se debe tener en cuenta antes de involucrarse en el 'coaching'/'mentoring'? Evaluación de ti misma y de tu colaboración con la 'coach'/mentora.

Capítulo 1: ¿Qué es el 'coaching'/'mentoring' y cuáles son los beneficios de trabajar con la 'coach'/mentora?

En este capítulo trataremos de explicar de forma accesible los beneficios del 'coaching' y del 'mentoring', dos herramientas gracias a las cuales las mujeres con discapacidad pueden cambiar su vida y crecer.

Si eres una mujer con discapacidad y:

- ¿No sabes cómo conciliar la vida laboral y familiar?
- ¿Quieres ganar más dinero, pero no sabes cómo hacerlo?
- ¿Te sientes abrumada por tus responsabilidades diarias?
- ¿Tienes miedo de lo que digan los demás?
- ¿Dejas tus necesidades al final?
- ¿Necesitas motivación para seguir adelante?
- Entonces, necesitas una 'coach' que te ayudará a definir tu situación actual y el destino que deseas.

‘Coaching’ es ayudar a una persona a fortalecer y mejorar sus acciones mediante la reflexión sobre cómo aplicar una habilidad y/o conocimiento en particular.

Cada uno de nosotros tiene necesidades de desarrollo en su vida personal o profesional. La necesidad de desarrollo es, la diferencia entre el resultado actual y el deseado de las actividades y, puede ser realizado a través de ‘coaching’ y/o ‘mentoring’.

¿Cuáles son las diferencias entre ‘mentoring’ y ‘coaching’?
El ‘mentoring’ consiste en proporcionar orientación y consejo general sobre tu vida personal o profesional.

El ‘mentoring’ es más general que el ‘coaching’ y cubre una amplia gama de temas. El ‘coaching’ se refiere a un tema específico.

Para una alumna, una mentora es una referencia a la que poder referirse, por lo que es necesario que haya una buena relación en sintonía entre mentora y mentee. Sin embargo, en el ‘coaching’ no existe un carácter tan personal – por lo que no es necesario que la coachee tenga una relación de afecto con su coach.

Muy a menudo, el ‘coaching’ y el ‘mentoring’ se utilizan conjuntamente y, en ese caso, la estudiante es la que más se beneficia. Nuestro proyecto utiliza ambos métodos: durante el ‘coaching’ una mujer con discapacidad con la ayuda de una coach definirá su situación actual y aprenderá a utilizar su potencial para alcanzar el objetivo ideal que significa su éxito.

Las mujeres exitosas (100mirrors) que presentamos en el proyecto son mentoras que compartirán su experiencia contigo, gracias a ellas aprenderás tus fortalezas, desarrollarás tu autoconciencia y te ayudarán a que te esfuerces por desarrollar tu propio potencial. La relación con una mentora se caracterizará por la confianza mutua, la comprensión, la empatía y el principio de confidencialidad y respeto.

Ventajas del ‘coaching’:

- La ‘coach’ está enfocada a ti. Te hace sentir apreciada.
- La ‘coach’ incrementará tu motivación.
- El ‘coaching’ tiene un impacto fuerte y directo.
- El ‘coaching’ es flexible, puede realizarse tanto en el trabajo como fuera de él.
- El ‘coaching’ permite un desarrollo dirigido y eficaz. Descubrirá tu potencial.
- Te conocerás a ti misma, tus posibilidades y los mecanismos que rigen tu vida.
- Establecerás una meta específica con la coach y definirás una forma de alcanzarla. Puedes empezar el coaching de diferentes maneras: puedes encontrar una ‘coach’ por ti misma o tu empresa puede ofrecerte este método de desarrollo personal.

El ‘coaching’ eficaz consta de seis etapas:

- Definir la necesidad de ‘coaching’ y establecer tus objetivos.
- Adaptación de las necesidades de desarrollo de la coachee.
- Desarrollo de un plan de ‘coaching’ detallado.
- Ejecución de las tareas o acciones especificadas en el plan.
- Evaluación de estas tareas/actividades y planificación de un funcionamiento más eficiente.

- Fin del ‘coaching’.

Dependiendo de tus necesidades y con el fin de lograr tus objetivos, los pasos 3-5 pueden repetirse si fuera necesario.

Ejercicio. Transformación de las emociones.

1. Renuencia: describe por qué tienes miedo de actuar o de hacer cambios en tu vida;
2. Tres razones: encuentra tres razones, incluyendo una negativa para hacerlo, por ejemplo, tengo paz, he limpiado el camerino, no tengo que vigilar este desorden;
3. Di adiós: dile a tu reticencia que no esperas tal “ayuda” de ella. Dile gracias y despídete de ella;
4. Bienvenida: da la bienvenida a la sensación de alivio y visualízala en forma de símbolo.

Repite todo el proceso dos veces.

Ejercicio. Desafiar la excusa.

1. Piensa en algo que tienes que hacer y que pospones por un tiempo. Anota esta tarea.
2. Escribe por qué razones no estás haciendo esta tarea (escribe “sólo” 10 razones).
3. A continuación leelas en voz alta al ‘coach’ o al grupo de oyentes. Los oyentes dirán: Esta es una razón muy importante.
4. Anota las conclusiones y las amenazas resultantes si no haces esa tarea. Escribe un mensaje motivador para ponerte manos a la obra.

Capítulo 2: ¿Cómo encontrar una mentora/coach? ¿Cómo la ‘coach’/mentora apoya a la coachee en la motivación.

Encontrar una mentora no será difícil. Ya nos hemos ocupado de ello y en la página web del proyecto encontrarás 100 mentoras que estarán encantadas de ayudarte. Además, en las dos ediciones anteriores del proyecto, presentamos retratos de 200 mujeres emprendedoras de varios países europeos que cuentan su éxito, motivan a otras mujeres y dan consejos.

El ‘coaching’ es actualmente muy popular y no es difícil encontrar una ‘coach’. Una buena ‘coach’ debe tener una educación específica certificada con un título, un número concreto de horas trabajadas, una relación permanente con el supervisor, poder presentar recomendaciones y un examen que renueve su titulación regularmente en uno de los centros de formación.

Además, la ‘coach’ debe tener las siguientes competencias: planificación y gestión del tiempo, habilidades analíticas, negociación, facilidad de contacto, retroalimentación, escucha activa, observación, obtención de información, fijación de objetivos, capacidad de ayudar a otros a aprender, y evaluación del progreso.

Encuentra un ‘coach’ en Polonia.
Los siguientes portales te ayudarán a encontrar un ‘coach’ en Polonia:

1. IZBA COACHINGU - www.izbacoachingu.com

2. COACHING PARTNERS POLSKA SPOŁECZNOŚĆ COACHÓW ICC - www.coachingpartners.pl
3. INTERNATIONAL COACH FEDERATION POLSKA (ICF), W ZAKŁADCE „ZNAJDŹ COACHA" -www.icf.org.pl
4. www.coach4you.pl.
5. www.znajdzcoacha.pl.

Otras fuentes:
Coaching para mujeres: https://rowinskabusinesscoaching.com/

Coaching y mentoring para mujeres: http://erikadolnackova.com/

Mentor en ICT: http://www.sylwiablach.pl/

MWM Million Women Mentors: http://www.ambas.pl/million-women-mentors/

"Mentors4Starters" (M4S) es un programa de asesoramiento y autodesarrollo dirigido por la Fundación Mentors4Starters y coordinado con el Global Shapers Warsaw - un centro de la iniciativa internacional del Foro Económico Mundial. http://mentors4starters.pl/

Encuentra un 'coach' in Letonia
Utiliza los siguientes enlaces para encontrar información útil sobre el 'coaching' en Letonia, encontrar un 'coach' u obtener más información sobre la posibilidad de convertirte en un 'coach' tú misma: RigaCoach - http://rigacoach.lv/category/kouci/

1. Riga Coaching School: http://www.erickson.lv
2. International Coaching training/ Starptautiskakoučingaapmācībasprogramma: http://metacoach.lv
3. Centre for personal development/ Personībaspilnveidošanascentrs: http://www.nlpcentrs.lv/lv/kouchings/kas_ir_kouchings
4. Baltic Coaching Centre: http://www.bcoach.lv/lat/main/specialists
5. Training Lab: http://www.traininglab.lv/#Blog information about events organized by Training Lab: http://www.traininglab.lv/#Events
6. Apply for coaching sessions/ Iespējapieteiktieskoučingasesijām, pirmās 3 sesijas par iepazīšanāscenu: http://mazkalnina.lv

Encuentra un'coach' o mentor en España
ICF España: Coaching profesional de calidad https://www.icf-es.com/

ASESC: Asociación Española de Coaching: http://www.asescoaching.org

AECOP: Asociación Española de Coaching Ejecutivo y Organizativo http://aecop.net

ARACOACH: Asociación Aragonesa de Coaching http://www.aracoach.com

Mentoring en España
YOUTH BUSINESS SPAIN (YBS): www.youthbusiness.es
Youth Business Spain es una fundación privada, independiente, sin ánimo de lucro y de ámbito nacional, creada en 2014 con el objetivo de canalizar y aunar esfuerzos en la lucha contra el desempleo, ayudando a los jóvenes a poner en marcha sus proyectos de autoempleo y a crear sus

propios puestos de trabajo.

Youth Business Spain ofrece, a través de su red de socios locales, un servicio de mentoring con el objetivo de acompañar a los jóvenes emprendedores en el proceso de puesta en marcha y consolidación de sus proyectos empresariales.

La tutoría es proporcionada por emprendedores y profesionales experimentados que comparten, como voluntarios, su tiempo y experiencia con los jóvenes emprendedores que inician su primer emprendimiento empresarial.

La tutoría se basa en establecer un espacio de confianza que permita un análisis objetivo de los retos a los que se enfrenta la nueva empresa, potenciando las habilidades de los jóvenes emprendedores y promoviendo su desarrollo personal y profesional a partir de la experiencia de los mentores voluntarios.

El acompañamiento personalizado de emprendedores y profesionales que ya han pasado por la experiencia de crear una empresa, su participación como voluntarios y la duración de su compromiso, al menos un año, son las claves del impacto y sostenibilidad del programa de mentores.
Youth Business Spain actualmente cuenta con más de 1000 relaciones de mentoring.

PON UN MENTOR EN TU VIDA #Ponunmentorentuvida

Video: https://www.youtube.com/watch?v=8jusNcZbkiA

LOCALIZACIÓN DE LOS SOCIOS LOCALES EN ESPAÑA.

Madrid. Fundación Tomillo - www.tomillo.org
Albuñuelas, 11 (Entrada por la calle Padul, 18) | 28041 Madrid
Tel. 913 603 193 - emprende@tomillo.org
Cataluña - www.autoocupacio.org
Vallespir 189 | 08014 Barcelona
Tel. 934 908 860 - cpac@autoocupacio.org
Rutlla 106, Entl. 3-4 | 17003 Girona

Tel. 972 410 150 - cpacgi@autoocupacio.org
Rambla Ferran 32 | 25007 Lleida
Tel. 973 264 866 - cpaclle@autoocupacio.org
Sant Francesc 16, 2n desp 23 | 43003 Tarragona
Tel. 977 244 158 - cpacta@autoocupacio.org
País Vasco y Navarra. www.gaztenpresa.org - info@gaztenpresa.org
Alcalde Uhagón 12 | 48010 Bilbao - Tel. 944 104 131
Urbieta 64, 1º izqda | 20006 San Sebastián - Tel. 943 472 096
Pedro Orbea 8 | 01002 Vitoria-Gasteiz - Tel. 945 120 008
Galicia. info@fundacionronsel.org - www.fundacionronsel.org
Hospital 21 | 15002 A Coruña - Tel. 981 206 234
Rúa Manuel María, 6 (SALGUEIRIÑOS) - Edificio CABES Planta 3 Despacho 4 | 15703 Santiago de Compostela
Extremadura. www.maimona.org - fundacion@lossantos.org
Los Santos de Maimona - Badajoz
Centro "Diego Hidalgo" de Empresas e Innovación - Ctra. Paraje La Nava s/n | 06230 Los Santos de Maimona
Aragón. www.creas.org.es - www.av-asesores.com
Pº Constitución 21, 4º dcha | 50001 Zaragoza
Tel. 976 234 029 - aambros@youthbusiness.es
Andalucía. www.arrabalempleo.org
Centro Plaza Montaño, C/ Dos Aceras, 23, 29012 Málaga
Tel. 952 300 500 - arrabal@arrabalempleo.org
Edificio Espinel, C/ La Vid, 1, - 11130 Chiclana de la Frontera
Tel. 956 900 312 - chiclana@arrabalempleo.org
Canarias. www.mentorday.es
Centro de negocios y coworking Dyrecto
Calle Aguere, 9, local 01 | 38005 Santa Cruz de Tenerife
Tel. 922 882 360 - mentorday@mentorday.es
Castilla la Mancha. www.aprofem.org - info@aprofem.org
Collado Piña, 33 | 02003 Albacete -Tel. 967 666 697
Plaza Escultor Joaquín García Donaire, 2 | 13004 Ciudad Real - Tel. 686 009 803
Castilla y León. www.gitanos.org
Santa Clara, 15 Bajo - 37001 Salamanca
Tel. 923 280 985 - Fax: 923 280 969 - fsgsalamanca@gitanos.org
Ahijones, s/n | 28018 Madrid (sede central)
Tel. 914 220 960 - Fax: 914 220 961 - fsg@gitanos.org
Comunidad Valenciana. www.gitanos.org
Monseñor Romero, 3 local - 03010 Alicante
Tel. 965 257 983 - Fax: 965 257 993 fsg@gitanos.org
YOUTH BUSINESS INTERNATIONAL: https://www.youthbusiness.org

Encuentra un coach en Grecia
HELLENIC COACHING ASSOCIATION – EMCC GREECE

Lanzada en julio de 2009, la Asociación Helénica de Coaching (HCA) es una asociación profesional inclusiva para proveedores individuales y corporativos, compradores y formadores de servicios de coaching.

La visión de HCA es ser el marco de referencia para el Coaching en toda Grecia, que establece y salvaguarda los estándares de excelencia para la profesión de Coaching y transmite un sentimiento de orgullo entre los coaches.

La Asociación Helénica de Coaching (HCA), afiliada al Consejo Europeo de Mentores y Coaching (EMCC), ha sido creada para promover las mejores prácticas y garantizar que se mantengan los más altos estándares posibles en la relación con los coachees, independientemente de la forma que adopten, de modo que el entorno de los coaches ofrezca las mayores oportunidades de aprendizaje y desarrollo.

En respuesta al importante crecimiento del negocio del Coaching en Grecia, tanto en términos de demanda por parte de particulares y organizaciones como en términos de oferta de coaching, es fundamental establecer unos estándares de calidad claros en la profesión del Coaching.
HCA/EMCC es el organismo de referencia para el Coaching en Grecia, preservando el interés de todos los interesados en la profesión y creando un espacio de diálogo abierto para ellos dentro de la Asociación.

Con el fin de mantenernos en línea con este carácter inclusivo, hemos lanzado las siguientes categorías de miembros, de acuerdo con los requisitos legales de HCA/EMCC Grecia.

Miembro titular

- Todos son coaches/mentores y miembros fundadores. Sólo los miembros de pleno derecho pueden votar y ser elegidos para la Junta Directiva de HCA. Para inscribirse como Miembro Titular, es necesario graduarse con éxito de un curso de formación en coaching profesional reconocido y acreditado por los siguientes organismos profesionales: ICF (coach ACTP, ACSTH), EMCC (nivel Practitioner EQA y superior). Se examinarán caso por caso otros programas de formación en coaching, incluidos los acreditados o reconocidos por otros organismos de coaching profesional (como la AC, la WABC, la AIC y otros).

Miembro afiliado

- Cualquier interesado en formarse, formar a aprendices y estudiantes, coaches y entrenadores que no pueden cumplir con todos los requisitos de para ser miembros de pleno derecho.

Miembro corporativo

- Cualquier organización interesada en el coaching, que tenga una entidad legal y presencia en Grecia, pero que no sea un proveedor de coaching/mentoring, formación o servicios de consultoría de ningún tipo, no es una institución académica o parte de un proveedor de servicios públicos. Al menos 2 representantes de dicha organización pueden participar en las actividades de la HCA/EMCC. Para más detalles sobre los beneficios de los Miembros Corporativos, consulte el Menú Principal, bajo el título “Membresía” -> “Miembros Corporativos”.

ESTABLECER LOS ESTÁNDARES PARA EL COACHING Y MENTORING

Calidad europea, reconocimiento mundial

EMCC, a través de sus procesos de acreditación tanto para los proveedores de formación como para los coaches profesionales, establece hoy en día los más altos estándares de la industria para los profesionales de Coaching y Mentoring y los Programas de Formación en toda Europa.

Premio Europeo a la Calidad (EQA) y Acreditación Individual Europea (EIA)
El Premio Europeo a la Calidad (EQA) y la Acreditación Individual Europea (EIA) ofrecen el marco que permite:

- A los compradores de servicios de coaching entender la calidad de lo que están comprando y tomar las decisiones apropiadas para sus respectivas necesidades.
- A los coaches profesionales demostrar que están trabajando según estándares rigurosos y exigentes.
- A los individuos que desean capacitarse como coaches poder seleccionar programas con la confianza de que el contenido es de alta calidad, relevante y reconocido por el mercado en el que desean ingresar.
- A los proveedores de entrenamiento de coaching y mentoring les permite diseñar programas que reflejen los estándares más altos de la industria y obtener reconocimiento por su calidad.

EQA & EIA fueron originalmente creados utilizando como base la extensa investigación de competencias llevada a cabo por EMCC, pero ambos llegaron mucho más lejos de esto para definir los niveles de práctica, los diferentes contextos, aprendiendo a través de la autorreflexión sobre la demostración de las competencias en sí mismas.

El crecimiento y desarrollo del coaching en Europa es dinámico y evolutivo, por lo que estos estándares proporcionan el punto de partida y no el final. A través de la consulta continua con las partes interesadas, incluyendo compradores, profesionales, organismos profesionales e instituciones, estas normas son evaluadas y revisadas continuamente para responder a la naturaleza orgánica de nuestra profesión. Prueba de ello es la reciente revisión de la Acreditación Individual Europea (EIA v2) el 15 de junio de 2012.

HCA ya ha formado a 6 evaluadores para garantizar que tanto la EQA como la EIA puedan estar disponibles para las escuelas de formación de escuelas de coaches y a coaches en Grecia, y el lanzamiento de la EIA y la EQA en el mercado griego está previsto para finales del año 2013.

Acreditación Individual Europea - EIA v2
LA ACREDITACIÓN DE CALIDAD DE REFERENCIA PARA LOS Y LAS PROFESIONALES DEL COACHING
Basándose en el desarrollo y la aplicación continua de las competencias, la Acreditación Individual Europea (EIA) ofrece a los individuos la oportunidad de convertirse en coaches acreditados, obteniendo reconocimiento de su práctica profesional y exitosa.

El 15 de junio de 2012 EMCC lanzó la Acreditación Individual Europea revisada (EIA v2), cuyo objetivo sigue siendo el reconocimiento de los y las coaches y mentor@s que mantienen con éxito un nivel profesional basado en el Marco de Competencia EMCC. EIA v2 continúa asegurando un proceso riguroso que representa una valiosa inversión para mentor@s y coaches y una etiqueta

de excelencia de calidad para sus clientes y patrocinadores. La EIA v2 sigue distinguiendo entre cuatro niveles:

Fundación ● Practicante ● Practicante profesional ● Maestro practicante

La EIA tiene una validez de 5 años, momento en el que se requiere la renovación de la certificación.

EQA- Premio Europeo a la Calidad
EL ESTÁNDAR DE CALIDAD DE REFERENCIA PARA LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN DE COACHING
El Premio Europeo a la Calidad (European Quality Award, EQA) de EMCC, ofrece al mercado el marco necesario para permitir que, la calidad de los servicios de coaching y mentoring se cumpla y sea reconocida por cumplir con los altos estándares de calidad de la profesión. La EQA asegura que los estudiantes que superen con éxito los requerimientos cumplan con los estándares de competencia basados en la investigación, presentados en el Marco de Competencia de la EMCC. Las organizaciones de capacitación de Coaching & Mentoring pueden solicitar que sus programas sean otorgados en uno de los cuatro niveles:

Fundación ● Practicante ● Practicante profesional ● Maestro practicante
La EQA tiene una validez de 2 años, momento en el que se requiere la renovación de la certificación. Las personas que deseen formarse como coaches/mentores en Grecia pueden seleccionar una entidad de la lista de proveedores de EQA con la confianza de que el contenido de la formación es de alta calidad y está reconocido por el mercado en el que desean entrar. Una vez que una persona posee un certificado EQA, puede solicitar una Acreditación Individual Europea, utilizando el proceso de solicitud revisado (versión 2).

Ελληνικός Σύνδεσμος Coaching (HCA) http://www.hca.com.gr
Otras empresas de coaching:
Positivity Coaching https://www.positivity.gr
Κοραή 12, 153 41 Αγία Παρασκευή.
Τηλ 210 651 5376
Life Coaching http://www.lifecoachinggreece.gr
Ανδριανού 4, Ν. Ψυχικό, 15451 Αθήνα
Τηλ+30-210-6772222
Athens Coaching Institute https://www.athenscoaching.gr
Αχιλλέως 2, Π. Φάληρο
Τηλ+30 210 8062954

Encuentra una coach en Malta
La Fundación para Mujeres Emprendedoras

Los programas de mentoring están diseñados para ayudar a las empresarias a desarrollar su conocimiento, capacidad y confianza para construir negocios más fuertes, de alto crecimiento y más sostenibles. Ofrecen a sus clientas asesoramiento práctico en la planificación de negocios, la resolución de problemas para los desafíos que puedan aparecer en su negocio y la identificación de las estrategias de crecimiento según las oportunidades de negocio. Pueden ayudarles a ver el “panorama general” y a hacer un balance de la situación en que se encuentra su empresa y a identificar los puntos fuertes, los puntos débiles, las oportunidades y las amenazas. Esta fundación

ayuda a las mujeres a volver a centrarse en sus objetivos empresariales y les ofrece asesoramiento sobre qué estrategias pueden utilizar para alcanzarlos mejor.

Página web: www.women.org.mt
Información de contacto: info@women.org.mt
Tel: 21224900
PSY Potential

PSY Potential ofrece servicios de coaching y mentoring a través de profesionales plenamente cualificados y experimentados ya que son psicólogos, psicoterapeutas y consejeros y/o personas que han recibido una formación específica de coaching y están en posesión de una certificación de coaching reconocida.

Página web:http://www.psypotential.com
Información de contacto: info@psypotential.com
Tel: 21434660

Mujeres empresarias y profesionales de Malta
BPW ve el mentoring como un proceso de aprendizaje entre dos individuos. Ofrece apoyo para desarrollar un programa de mentoring entre dos personas: una mentora y una alumna (llamado mentoring en tándem: dos personas montando en bicicleta para alcanzar juntos una meta que acordaron previamente).
Página Web:http://www.bpw-europe.org/programs-3
Información de contacto: stephanie@falzons.com
Tel: 9947 5657
Consejo Nacional de la Mujer
NCW ofrece servicios de mentoring de manera individual, adaptados a las necesidades de los clientes.
Página Web: http://www.ncwmalta.com
Información de contacto: ncwmalta@camline.net.mt
Tel: 21248881

Motivación en el coaching
La coach lleva la iniciativa en el proceso de coaching para iniciar la motivación del coachee y que sea capaz de emprender acciones que lleven al cambio. Este es uno de los roles más importantes de la coach y para poder hacerlo, necesita conocimientos profesionales, conocimiento de las herramientas de coaching para motivar y mantener la motivación.

El papel de la coach es facilitar el desarrollo del potencial del coachee y el apoyo para alcanzar los objetivos previstos. Es muy importante que cada una de nosotras se dé cuenta de cuál es la calidad de vida y el bienestar psicológico de un ser humano.

El sociólogo finlandés Eric Allardt dividió todas las necesidades humanas en tres grupos y explicó cómo el grado de satisfacción se traduce en dos aspectos separados: el nivel de vida y la calidad de vida.

Los tres grupos de necesidades humanas son las siguientes:

1. POSESIÓN – el grado de satisfacción de estas necesidades se determina por medio de medidas objetivas del nivel de vida (situación material, condiciones de vivienda, acceso a la educación, etc.). Cada persona siente subjetivamente satisfacción o insatisfacción con sus propias condiciones de vida.
2. AMOR – es la necesidad emocional y las relaciones con los demás, es decir, la calidad de las relaciones familiares, las relaciones sociales, las amistades en un sentido de vínculo con el entorno social más cercano. Subjetivamente, sentimos felicidad o infelicidad al satisfacer estar necesidades.
3. EXISTENCIA – estas son necesidades relacionadas con el desarrollo, la seguridad personal, la posibilidad de autodeterminación, la autodeterminación, la autorrealización y la contribución al desarrollo social. La medida subjetiva de la insatisfacción en este nivel es el sentido de alienación, y la satisfacción, el sentido de desarrollo personal.

Por lo tanto, la calidad de vida está condicionada por la posesión (tener), y además la calidad de vida está también determinada por el grado de satisfacción de las necesidades del amor y de la existencia (amar y ser).

Actividad de coaching

Escala para medir el nivel de satisfacción de las necesidades. Por favor, evalúa tu bienestar en una escala del 1 al 10 (el mejor nivel de satisfacción).

Falta de bienestar	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	**Bienestar**
Muchas de mis cualidades personales me preocupan tanto que me gustaría cambiarlas.											Pienso positivamente en mí misma, me acepto como soy.
Me siento aislada y frustrada en las relaciones interpersonales.											Tengo vínculos estrechos y cálidos con los demás, y estoy satisfecha con mis relaciones.
Cuando tomo decisiones importantes, me baso principalmente en los juicios de los demás.											Tomo decisiones importantes en armonía conmigo misma, no sucumbo a la presión social.
A menudo soy incapaz de cambiar o mejorar las condiciones de mi vida.											Tengo influencia en las circunstancias externas, doy forma a las condiciones de mi vida.
Mi vida carece de propósito y sentido, no siento dirección ni sentido.											Mi vida tiene sentido, tengo metas importantes y muchas razones importantes para vivir.
Tengo una sensación de estancamiento personal, que a menudo me aburre.											Estoy en constante desarrollo y mejora, realizando mi potencial.

Capítulo 3: Cambio efectivo de trabajo y apoyo de la coach

En el capítulo anterior hemos debatido el tema de la motivación humana y el bienestar. En este capítulo queremos centrarnos en cómo la coach apoya a la coachee en el cambio de trabajo.

En el mundo actual, cambiar de trabajo es algo muy común y, el reciclaje y el aprendizaje deben tener lugar a lo largo de toda la vida. Muy a menudo nos gustaría cambiar de trabajo o de profesión, pero el miedo al cambio, la opinión de los demás y la salida de nuestra zona de confort nos asusta.

El famoso coach polaco Kamila Rowińska describe cinco razones por las que las mujeres no logran el éxito:

1. Búsqueda de soluciones mágicas. Desafortunadamente, no hay una sola cosa mágica que pueda cambiar nuestras vidas. Si queremos alcanzar el éxito, debemos centrarnos en una serie de acciones sistemáticas que nos lleven hacia ese éxito.
2. Infravaloración de sus competencias. Las mujeres muy a menudo subestiman sus conocimientos y habilidades. Aprende a hablar en voz alta sobre tu educación y experiencia. No seas modesta y retraída, ¡alardea y promociónate!
3. Falta de voluntad para delegar tareas. Las mujeres son muy reacias a delegar tareas, prefieren hacerlas por su cuenta. Esto ocurre tanto en casa como en el trabajo. Tenemos tiempo limitado mientras dirigimos un negocio o tenemos éxito en el trabajo. Es necesario delegar tareas a otros miembros de la familia o empleados.
4. Actuar bajo la influencia de las emociones. Las mujeres actúan emocionalmente con más frecuencia que los hombres. Al dirigir una empresa o al trabajar, es necesario reducir el nivel de emociones. Necesitas centrarte más en la meta y en los hechos.
5. El precio del éxito. Todo éxito, especialmente el profesional, requerirá que inviertas en ti misma. Podrías ser aún mejor, todavía más inteligente y ser capaz de competir con otras personas en el mercado.

Según el Instituto Gallup, sólo alrededor del 13% de las personas hacemos un trabajo que nos da sensación de logro y da sentido a nuestras vidas.

Los puntos de partida para los cambios son nuestra motivación y determinación para alcanzar el objetivo. Es por este motivo que algunas personas buscan el coaching como método de apoyo. Otro punto importante en el coaching es la definición precisa del objetivo y la definición de por qué razón queremos perseguirlo. Deben ser nuestras propias metas y no las metas de nuestra familia o amigos. La coach debe relacionar la meta con nuestros valores; estos valores serán la motivación y nos darán la fuerza interna para llegara a la meta. Teniendo un objetivo correctamente formulado, agudizamos nuestra atención y vemos más posibilidades de llevar a cabo las cosas. Cada logro de una meta implica un cambio o gasto de energía para el cuerpo. Por lo tanto, no nos pongamos muchas metas al mismo tiempo.

Si queremos cambiar de trabajo, necesitamos conocer nuestras fortalezas, habilidades, competencias y talentos. La coach te ayudará con esta tarea proponiéndote empezar por escribir todas tus pasiones, lo que te gusta y lo que eres capaz de hacer.

Capítulo 4: Comprensión mutua y acuerdo de coaching/mentoría. ¿Qué se debe tener en cuenta antes de involucrarse en el coaching/mentoring? Evaluación propia y de su colaboración con la coach/mentora.

Antes de empezar con el coaching, piensa en los siguientes temas:

- ¿Tiene la coach conocimientos y habilidades que tú puedas usar como coachee?
- ¿Tenéis tiempo la coach y tú para dedicarle al coaching?
- ¿Tiene la coach suficientes habilidades en coaching?
- ¿Comprende la coach el objetivo de desarrollo del coaching y sabe cómo medir el progreso?
- ¿Existen normas de competencia establecidas en function de las cuales se evaluarán los resultados?

- ¿Eres consciente de tus necesidades de desarrollo?
- ¿Quieres participar en el coaching?

Durante la primera reunión con la coach, habla honestamente sobre por qué os reunís, entiende los objetivos generales del coaching, etc. También debes hablar sobre el modelo de coaching y sus etapas individuales.

¿Sobré qué debe hablarte la coach?

- Explicar el modelo de coaching y su enfoque sistemático;
- Debatir el estilo de trabajo, la hora y el lugar de las reuniones;
- Debatir las reglas aplicables a ambas partes, por ejemplo, la puntualidad, la ejecución de las tareas, etc;
- Explicar el tema de la confidencialidad, cometer errores y cómo la coach te dará el feed-back sobre tu progreso;
- La coach debe preguntarte si deseas que se apliquen otras reglas a la cooperación.

Evaluación propia y de tu colaboración con la coach.

Evaluar la eficacia del coaching es muy difícil porque el resultado depende de la cooperación de ambas partes: el coach y la coachee. La mejor coach no tendrá éxito con una coachee que no esté involucrada en el proceso de cambio. Evaluar la efectividad del coaching también es difícil porque gran parte del cambio es algo intangible. Antes de una cita con una coach, formula criterios claros para medir cómo se ha logrado la meta. La coach puede pedirte que completes el cuestionario antes de comenzar la sesión y que formules una meta medible.

Referencias

Allard, E. (1993). Having, Loving, Being. An Alternative to the Swedish model of welfare research. Oxford: Oxford Clarendon Press.

Rowińska, K. (2013). Kobietaniezależna. RowińskaBiznes Coaching.

5. Un camino paso a paso para la creación de una empresa o de una actividad por cuenta propia

Al terminar esta unidad podrás:

- Completar el plan de negocio de tu empresa;
- Usar la plantilla del modelo de negocio para decidir y gestionar tu estrategia de negocio;
- Comunicarte con tus clientes vía internet o en redes sociales;
- Entender qué es el comercio electrónico;
- Promover y anunciar tus productos/servicios.

Títulos de los Capítulos de esta Unidad:

1. Desarrollo de un plan básico de negocio/proyecto.
2. Creación de una plantilla de negocios/proyectos/ideas.
3. Internet y el comercio electrónico: contactar con mis clientes y socios a través de las nuevas tecnologías de la información.
4. Promoción de tu negocio (promoción y marketing).

Capítulo 1: Desarrollo de un plan básico de negocio/proyecto

En las secciones anteriores, aprendiste sobre el emprendimiento inclusivo y la evaluación de tus habilidades empresariales.

En este capítulo aprenderá los pasos a seguir para crear una empresa o para realizar una actividad por cuenta propia. En esta Capítulo, trataremos de explicarte qué es un plan de negocios y por qué lo necesitas. Al final de este capítulo podrás crear tu propio plan de negocio para tu empresa o para la actividad que desees iniciar por cuenta propia.

La creación de una empresa o de una actividad por cuenta propia para una mujer discapacitada no tiene ninguna diferencia con la creación de una empresa común. En este capítulo, la empresa común es la puesta en marcha o la actividad de una mujer empresaria con discapacidad.

¿Qué es un plan de negocio?
Si alguna vez has escrito una idea de negocio en un papel con algunas tareas que debas realizar, has escrito un plan de negocios, o al menos los componentes básicos de uno. En realidad, un plan de negocios es sólo un plan de cómo va a funcionar tu negocio y cómo vas a lograrlo.
¿Crees que el plan de negocios debe ser un documento largo y formal que tienes que escribir? Esto ya no es cierto.

Es muy beneficioso para una empresa pasar por todo el proceso para planificar bien la empresa pero solo necesitarás un documento formal del plan de negocios para buscar inversionistas o como apoyo de un préstamo comercial. Esta es una gran noticia porque facilita el proceso de planificación. Empiezas con un documento sencillo que vas enriqueciendo mientras el negocio va creciendo. Para empezar no hace falta que escribas nada con un propósito comercial, por lo que no tienes que describir al equipo directivo (por ejemplo) a menos que necesites presentar el Plan de Negocio a personas ajenas a la empresa. En la planificación empresarial, el formulario desempeña su función. El Plan es lo que va a pasar. El documento formal, la nota de síntesis, son los resultados del proceso de planificación, no el plan real.

Hoy en día, los planes de negocios son más simples, más cortos y más fáciles de elaborar que nunca. La época de los planes de negocios de 30 y 40 páginas son cosa del pasado, los planes de negocios modernos son más cortos, más fáciles de escribir y más fáciles de leer.
Si necesitas realizar un documento formal de plan de negocios, éste debe incluir:

- Un resumen ejecutivo,
- Una visión general de la empresa,
- Información sobre sus productos y/o servicios,
- Tu plan de marketing,
- una lista con los principales logros de la compañía,
- información sobre cada miembro del equipo directivo y su papel en la empresa,
- detalles del plan financiero de tu empresa.

Muchas personas piensan en planes de negocio sólo cuando comienzan un nuevo negocio o cuando solicitan préstamos para estos. Pero los planes de negocio también son vitales para dirigir uno, necesite o no nuevos préstamos o nuevas inversiones. Los negocios existentes deben tener planes de negocio que se mantengan y actualicen a medida que las condiciones del mercado cambian y surjan nuevas oportunidades.

Cada negocio tiene metas a largo y corto plazo, objetivos de ventas y presupuestos de gastos; un plan de negocios abarca todas esas cosas, y es tan útil para una empresa que intenta recaudar fondos como lo es para una empresa de 10 años que quiere crecer.

¿Quién necesita un plan de negocios?
Si estás planeando obtener algún trabajo por cuenta propia para complementar tus ingresos, puedes saltarte el plan de negocios. Pero, si te estás embarcando en un esfuerzo más significativo que probablemente consumirá una cantidad significativa de tu tiempo, dinero y recursos, entonces necesitas un plan de negocios.

Si te tomas en serio los negocios, tomar en serio la planificación es esencial para el éxito.
El escenario más clásico para la planificación de negocios es el de la puesta en marcha, para lo cual, el Plan ayuda a la persona que va a emprender a prestar atención a los posibles problemas y preocupaciones, como las ventas, el presupuesto de gastos, los hitos y las tareas a realizar.

La necesidad se hace obvia tan pronto como reconoces que no sabes cuánto dinero necesitas, y cuándo lo necesitas, sin tener en cuenta las ventas proyectadas, los costes, los gastos y el calendario de pagos. Y estas cuestiones afectan a todas las nuevas empresas, necesiten o no convencer a los inversores, bancos o amigos y familiares para que participen con su dinero y

financien la nueva actividad.

En este caso, el Plan de Negocios se centrará en explicar lo que la nueva empresa va a hacer, cómo va a lograr sus objetivos y, lo que es más importante, por qué la o las emprendedoras son las personas adecuadas para hacer el trabajo. Un Plan de Negocio inicial también detalla la cantidad de dinero necesaria para que el negocio despegue, y las fases iniciales de crecimiento que llevarán (¡esperemos!) a la rentabilidad.

Por favor, mira este enlace con diferentes modelos gratuitos de planes de negocio para diferentes sectores económicos (incluye ejemplos para entidades sin ánimo de lucro) colección gratuita de Enlace en inglés

Ejercicio. Elaborar un Plan de Negocios.

PLANTILLA DE PLAN DE NEGOCIOS

La Idea: Describe tu idea en una frase. ¿Qué haces y para quién lo haces?

La necesidad: Describe los posibles problemas y necesidades de tus clientes potenciales. ¿Por qué necesitan tus productos o servicios?

La solución: ¿Tu producto da solución a los problemas de tus clientes? Si es así, por favor, ¡descríbelo aquí y explica cómo tu producto o servicio puede resolver estos problemas!

El mercado objetivo: ¿Quiénes son tus clientes? Describe aquí a tu cliente ideal y, si lo sabes, cuántos serían la cantidad perfecta.

La competencia: ¿Qué otros productos y servicios utilizan hoy tus clientes potenciales para resolver sus problemas? ¿Cómo y en qué eres mejor que la competencia?

Canales de venta: Describe cómo venderás a tus clientes. ¿Les venderás directamente en una tienda o a través de un sitio web? ¿Utilizarás un equipo de ventas o distribuidores? Describe aquí tu proceso de venta.

Actividades de marketing: ¿Cómo llegarás a tus clientes? Si vas a hacer publicidad o a usar las relaciones públicas (RRPP), describe aquí esas actividades.

Financiero - Ingresos: ¿Cuáles serán tus principales fuentes de ingreso? Describe cómo ganarás dinero y qué productos o servicios generarán esos ingresos.

Financiero - Gastos: Haz una lista de tus principales gastos aquí. Rápidamente. Sólo enumera las áreas en las que esperas gastar más dinero.

Logros: ¿Qué necesitas hacer para llevar tu negocio de la idea a la realidad? Haz una lista de las metas principales que esperas alcanzar en los próximos meses.

El equipo: Si tienes socios comerciales o necesitas contratar a personas clave para que te ayuden a iniciar tu negocio, enumera aquí a esas personas y puestos.

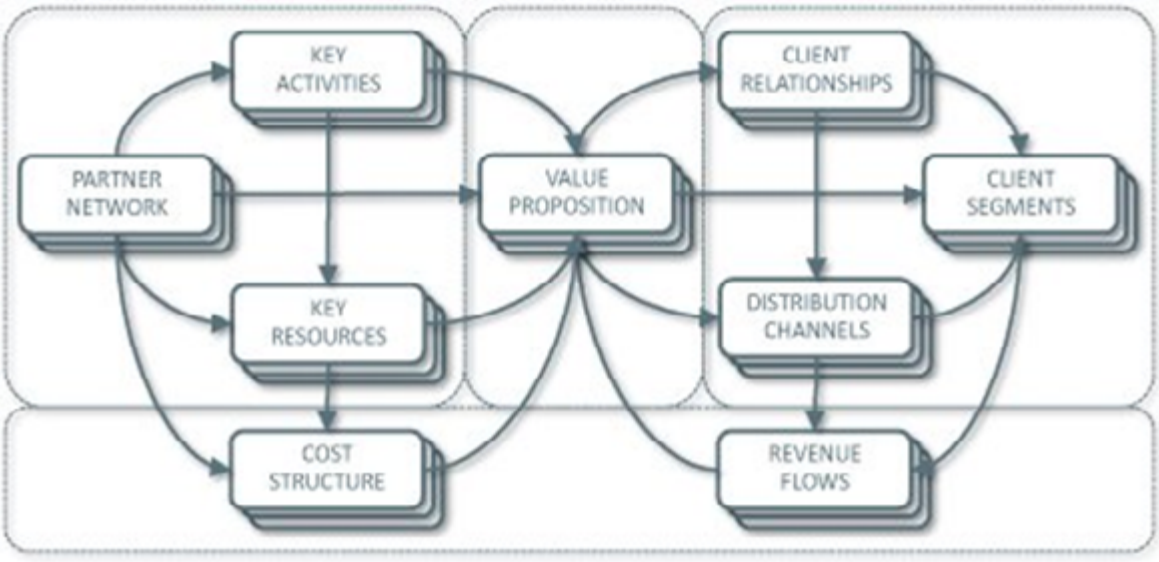
Socios y recursos: Si necesitas socios o inversores clave, enumera esos socios y otros recursos (por ejemplo, préstamos de la familia o del banco, etc.).

Capítulo 2: Creación de plantillas de negocios/proyectos/ideas.

¡En el Capítulo 2 discutiremos y decidiremos la estrategia de tu negocio!
Business Model Canvas es una plantilla de gestión estratégica para el desarrollo de nuevos modelos de negocio propuesta por Alexander Osterwalder en su tesis doctoral y primer libro "Business Model Ontology" (2004). Al final de este Capítulo podrás tener una visión clara de tu idea como un nuevo negocio.

Un modelo de negocio es el método que la organización crea para utilizar sus recursos con el objetivo de ofrecer a sus clientes un valor añadido frente a sus competidores y así ganar dinero. El proceso de construcción del modelo de negocio es parte de la estrategia de negocio.

Necesitamos un concepto de modelo de negocio que todo el mundo entienda: uno que facilite la descripción y el debate. El desafío es que el concepto debe ser simple, relevante e intuitivamente comprensible, sin simplificar en exceso las complejidades del funcionamiento de las empresas. (Osterwalder & Pigneur, 2010, p. 15)



Un modelo de negocio descrito a través de los 9 bloques de construcción ilustrados en el gráfico siguiente, que llamamos "plantilla de modelo de negocio".

[El diagram muestra cómo unir los 9 bloques dela plantilla modelo de negocio.]
(Osterwalder, Business Model Alchemist, 2008)

El diagrama anterior describe la plantilla del modelo de negocio y se analiza de la siguiente manera:

1. **Propuestas de valor:** ¿Qué problema solucionas con tu producto? ¿Qué necesidades del cliente estás satisfaciendo?
2. **Segmentos de clientes:** ¿Para quién estás creando valor? ¿Quiénes son tus clientes más importantes?
3. **Canales:** ¿A través de qué canales quieres llegar a tu cliente? ¿Cómo das a conocer tu pro-

ducto/servicio?

4. **Relaciones establecidas con los clientes para cada segmento de clientes:** ¿Cómo se obtiene, se mantiene y hace crecer la base de clientes?

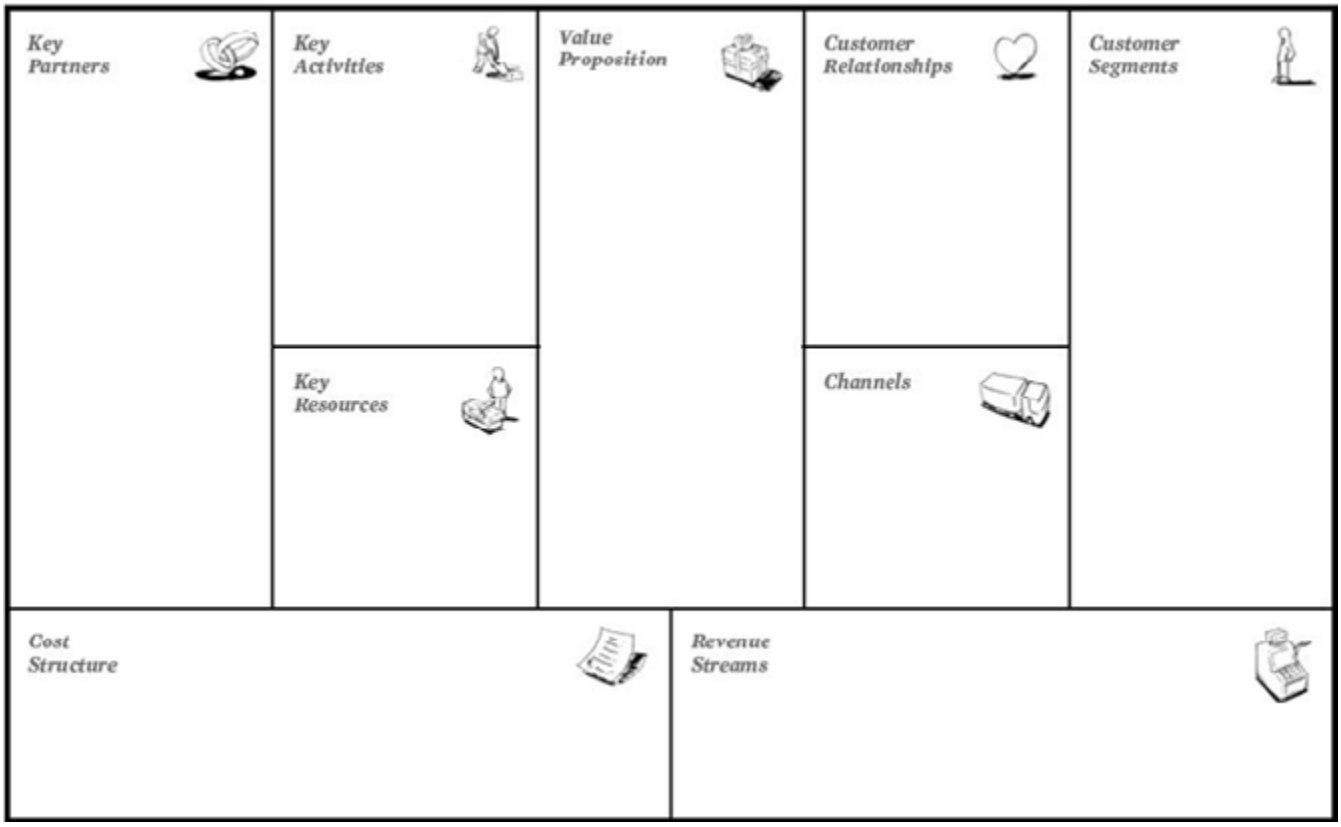
5. **Flujos de ingresos:** ¿Cómo se genera efectivo (dinero) para cada segmento de clientes? ¿Qué valor están dispuestos a pagar tus clientes? ¿Cómo se paga actualmente? ¿Cómo les gustaría pagar?

6. **Actividades clave:** Las cosas más importantes que una organización debe hacer para que su modelo de negocio funcione.

7. **Recursos clave:** ¿Qué infraestructuras y recursos necesitas para cumplir lo que has prometido? Los recursos clave son los activos necesarios para ofrecer y entregar los elementos anteriores. ¿Cuáles son los recursos clave que necesitas para llevar a cabo las actividades principales?

8. **Asociaciones clave:** ¿A quién necesitas para que esto funcione? ¿Cómo ayuda cada socio a la organización?

9. **Estructura de costes:** Las actividades clave, los recursos clave y los socios clave cuestan dinero. Todos estos costes deben anotarse en el bloque: Estructura de costes.



La plantilla del modelo de negocio se describe en la siguiente plantilla:

SOCIOS CLAVE Describe la red de proveedores y socios que hacen funcionar el modelo de negocio	**ACTIVIDADES CLAVE** Describe los productos y servicios que crean valor para un segmento específico de clientes	**PROPUESTAS DE VALOR**
RECURSOS CLAVE Describe los activos más importantes necesarios para que tu modelo de negocio funcione	**RELACIONES CON LOS CLIENTES** Describe los tipos de relaciones que tu organización establece con Segmentos de Clientes específicos	**CANALES** Describe cómo se comunica tu organización con sus segmentos de clientes y cómo llega a ellos para entregar una propuesta de valor.
	SEGMENTOS DE CLIENTES Define los diferentes grupos de personas u organizaciones a los que se pretende llegar y servir.	
ESTRUCTURA DE COSTES		
Describe todos los costes en los que incurres al operar el modelo de negocio	FLUJOS DE INGRESOS	

Calcula el efectivo que tu organización genera de cada segmento de clientes (los costes deben ser restados de los ingresos para crear ganancias).

La idea es rellenar la plantilla como si fuera el lienzo de un pintor, lo que permite "pintar" imágenes de modelos de negocio nuevos o existentes. Funciona mejor cuando se imprime en un papel grande, para que los distintos grupos de personas puedan empezar a bosquejar y discutir conjuntamente los elementos del modelo de negocio con notas adhesivas o marcadores de pizarra. Es una herramienta práctica que fomenta la comprensión, el debate, la creatividad y el análisis.

Recursos online
Mira estos videos: Business Model Canvas Explained de Strategyser yThe Business Model Canvas - 9 Steps to Creating a Successful Business Model - Startup Tips de the Business Channel

Ejercicio. Trabajar con la plantilla.

Completa el cuadro del modelo de negocio describiendo cada bloque para tu idea de negocio.

Capítulo 3: Internet y el comercio electrónico: contactar con clientes y socios a través de las nuevas tecnologías

Las nuevas tecnologías pueden ayudarte a crear y gestionar una empresa. Es importante la comunicación y la interacción con los clientes para mejorar nuestro producto/servicio. Internet nos hace la vida más fácil ya que permite utilizar muchas aplicaciones a bajo coste.

En esta Capítulo, aprenderás consejos sobre cómo comunicarte eficazmente con tus clientes a través de Internet y los conceptos básicos del comercio electrónico.

Uno de los nueve bloques de construcción en la creación y desarrollo de nuestra empresa (ver la plantilla del modelo de negocio) es el de las relaciones consumidor/cliente.

Afortunadamente, la nueva era, con el crecimiento y el uso de Internet, ha hecho nuestra vida más fácil en las relaciones con los clientes. Hay una gran variedad de formas de mantenerse en contacto con ellos, desde el correo electrónico y las redes sociales, hasta las llamadas telefónicas o incluso el correo tradicional en papel. Debemos estar lo más disponibles posible para que los clientes se pongan en contacto, y responder rápida y amablemente a cualquier de sus preguntas. A través de las redes sociales, podemos comunicar nuestras ideas, productos y servicios en todo el mundo. Las redes sociales más famosas son Facebook, Twitter, LinkedIn e Instagram, entre otros. Estos son algunos consejos para una comunicación fácil y efectiva – para contactar con sus clientes y socios.

1. **Comunícate Abierta y Eficazmente**

   Debes estar disponible para responder a las quejas/reclamaciones/preguntas de tu cliente tan pronto como sea posible. Por esta razón, debes comprobar tus mensajes, correos electrónicos, y bandeja de entrada de las redes sociales y/o de tus foros. Cuando sepas que vas a estar desconectado por un día o dos, es aconsejable informar a los clientes, con una nota amable, para evitar que esta ausencia suponga un problema si intentan ponerse en contacto contigo. Afortunadamente, hay algunas aplicaciones que sirven para informar automáticamente a tus clientes de tu ausencia (por ejemplo, correos electrónicos automáticos con información del tiempo que no vas a estar en la oficina).

2. **Gestiona bien el tiempo y cumple los plazos de entrega**

   Conseguir que el trabajo se complete bien y a tiempo es esencial para mantener buenas relaciones con los clientes. Si has planificado el cronograma del proyecto de manera clara y realista, ajustándolo a tu horario general de trabajo y de vida, entonces no debería suponer ningún problema.

3. **Sé honesta y sé tú misma**

   Todas las relaciones humanas funcionan mejor cuando ambas partes son abiertas y honestas, incluyendo las relaciones con las personas con las que interactuamos a través de nuestro trabajo. Sé honesta acerca de tus capacidades, cuánto tiempo te cuesta hacer las cosas y qué habilidades tienes exactamente.

Si tus clientes saben lo que pueden esperar de ti, entonces podrán confiar en tu trabajo y en tu capacidad de cumplir lo que ofreces.

Qué es el comercio electrónico

El comercio electrónico es la actividad de nuestro negocio a través de Internet. Por ejemplo:
El marketing por correo electrónico a clientes existentes o potenciales es una actividad de comercio electrónico. Un sistema de gestión de contenidos que gestiona el flujo de trabajo entre un desarrollador de contenidos, un editor, un gestor y un editor es otro ejemplo de negocio electrónico.

Mira el vídeo “eBusiness Strategy” de SkillUpVA
https://www.youtube.com/watch?v=OsRT0tA-1Dg

Ejercicio.

Escribe un correo electrónico comercial a tus clientes

Escribe un correo electrónico comercial a los clientes para explicarles tu producto/servicio y cómo éste satisface las necesidades del cliente.

Crea una página de publicidad en Facebook

Crea una página de tu negocio en Facebook. Publica y comparte la publicidad de tu producto/servicio en la comunidad de Facebook.

Capítulo 4: Promoción de tu negocio: promoción y marketing

Es importante promover tu negocio para atraer nuevos clientes. Concéntrate en algunas estrategias simples para ayudarte a promocionar tu empresa. En esta Capítulo, encontrarás algunos consejos/pasos para ayudarte en la promoción y comercialización de tu negocio.

Crear una imagen de marca o logotipo. Tu objetivo es que la marca pueda ser reconocida. Haz crecer tu marca colocando el logotipo en tu material de papelería, tarjetas de visita, firmas de correo electrónico, folletos, carteles, página web y material de merchandising.

Networking. Conocer a profesionales de otras empresas con las que te relacionas es una forma eficaz de promoción empresarial, ya que te ofrece la oportunidad de conocer a tus competidores. **Consejos:** a) Asistir a las reuniones de los grupos de trabajo, b) Presentarte a la personas en las reuniones, c) Compartir tu tarjeta de visita.

Publicidad. Utiliza la impresión y los anuncios digitales. Tal vez necesites (en algunos casos) contratar los servicios de relaciones públicas profesionales.

Construye alianzas con otras organizaciones. Las sociedades comerciales pueden ser herramientas publicitarias muy eficaces.

Utiliza el poder de las redes sociales. Las redes sociales son la mejor publicidad porque son baratas (casi gratuitas). Puedes contratar el servicio de alguna empresa para que haga publicidad por ti, o puedes establecer una comunidad de seguidores que hagan publicidad para ti sin coste alguno.

Desarrolla la relación con tus clientes. Es importante que pongas consideración y esfuerzo en construir relaciones personales con tus clientes.

Ejercicio

¡Crea tu logotipo y tu primer anuncio impreso!
Describe tus ideas para la imagen de marca de tu negocio.
Describe y escribe tus ideas para el logotipo y el contexto del anuncio.

Actividad de evaluación

El plan de negocios es un documento largo.
Verdadero - Falso

Mira a continuación los diferentes bloques de construcción de un modelo de plantilla:
Anuncio
Actividades principales
Relación con los clientes
Networking

Debemos estar disponibles en la comunicación con nuestros clientes.
Verdadero - Falso

El comercio electrónico es la actividad de nuestro negocio a través de
Teléfono
Internet
Email

Los anuncios son:
Una señal
Una página web
Un folleto
Todos

Referencias

Osterwalder, A. (2008, 7 2). Business Model Alchemist. Retrieved from What is a business model?: http://businessmodelalchemist.com/blog/2008/07/what-is-business-model-2.html

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. a. (2010). Business model Generation. In A. Osterwalder, & Y. Pigneur, Business Model Generation (p. 278). Self-Published.

Pigneur, A. O. (2009). In A. O. Pigneur, Business Model Generation (p. 278). Self Published. Participant's Workbook STARTING MY OWN SMALL BUSINESS:. (2018). [ebook] Available at: http://unesdoc.unesco.org/images/0014/001449/144930e.pdf [Accessed 9 Mar. 2018].

wikiHow. (2018). How to Promote Your Business. [online] Available at: https://www.wikihow.com/Promote-Your-Business[Accessed 9 Mar. 2018].

Bplans Blog. (2018). What Is a Business Plan? - Bplans Blog. [online] Available at: https://articles.bplans.com/what-is-a-business-plan/ [Accessed 9 Mar. 2018].

6. El Panorama Nacional

Introducción

Para iniciar con éxito un emprendimiento, es necesario conocer el mayor número posible de recursos existentes, tanto a nivel nacional como europeo. En este capítulo se examinan diversos recursos que podrían ser útiles a la hora de poner en marcha una iniciativa empresarial: opciones de financiación a nivel local y europeo, información sobre formación, asesoramiento y consulta, antecedentes informativos sobre sectores económicos, normativas nacionales, organizaciones e instituciones de apoyo.

Al final de esta unidad serás capaz de:

- Descubrir recursos útiles en el contexto del emprendimiento tanto a nivel nacional como europeo;
- Conocer más sobre las regulaciones nacionales y los aspectos legales para la creación de una empresa o el inicio de un proyecto;
- Tener conocimiento de varios sectores económicos de importancia en tu país;
- Saber dónde acudir para obtener ayuda cuando necesites una consulta, un consejo o apoyo;
- Saber qué recursos puedes y debes usar para mejorar tu situación.

Recursos europeos de apoyo

Emprender, comenzando un negocio o un proyecto, requiere mucha preparación de antemano. Conocer los recursos que hay a disposición puede ayudarte durante tu viaje hacia el éxito en los negocios y puede ser muy importante. Mecanismos de apoyo, datos disponibles, ejemplos de buenas prácticas - todos pueden ser relevantes en tu situación y pueden inspirarte a iniciar un proyecto o un negocio permitiendo que logres tu objetivo.

Este Capítulo te ofrece información variada a nivel europeo, incluyendo enlaces y recursos útiles a través de los cuales puedes aprender, buscar asesoramiento o apoyo y saber más sobre cómo iniciar un negocio y ¡lo que se necesita!

Enlaces de interés. Financiación y apoyo.

Recaudar dinero para tu empresa puede ser agotador y difícil, pero hay muchas opciones que pueden hacer que todo el proceso de financiación sea más fácil.

Por favor, echa un vistazo a estos enlaces donde encontrarás información sobre varias opciones de financiación para jóvenes emprendedoras como tú.

Enterprise Europe Network (EEN) ayuda a las empresas a innovar y a crecer a escala internacional. Es la red más grande del mundo y se centra especialmente en apoyar a las pequeñas y medianas

empresas ¡que tienen aspiraciones internacionales! ¡Más información en inglés aquí!

Erasmus para jóvenes empresarios ofrece la oportunidad de facilitar el intercambio de experiencias empresariales y de gestión. Encontrarás más información en inglés aquí.

Aquí encontrarás información en inglés sobre todas las subvenciones de la Unión Europea disponibles para las pequeñas y medianas empresas, así como otra información que te resultará útil en tu camino hacia la creación de una empresa.

Usa este enlace en inglés (**página web de la Comisión Europea)** para encontrar diferentes herramientas y bases de datos, ejemplos de buenas prácticas, guías y otra información útil.

El Fondo Social Europeo (ESF por sus siglas en inglés) está promoviendo el emprendimiento mediante la prestación de apoyo financiero y empresarial, especialmente dirigido a los grupos menos representados y desfavorecidos, así como a las mujeres empresarias y a las personas con discapacidad. Busca más información aquí.

¡TechHub es una comunidad global de startups tecnológicas! Situado en Riga, Varsovia, Madrid, Bucarest, Bangalore, Londres y Swansea.

AngeList es una plataforma para redes sociales y financiación de startups e inversores informales.

Quizá ya conozcas Kickstarter – una de las comunidades más grandes del mundo construida en torno a proyectos creativos para ayudarles a obtener los recursos y el apoyo que necesitan.

Si estás pensando en convertirte en emprendedora social (o quizás ya lo eres) y crear tu propia empresa social, por favor, echa un vistazo a este enlace en inglés para encontrar más información sobre el apoyo y los beneficios a nivel europeo que puedes obtener como emprendedora social.

Encontrarás más información sobre el emprendimiento social a nivel nacional en los siguientes capítulos.

Enlaces de interés. Datos.

La información con datos relevantes, por ejemplo, estadísticas, investigaciones académicas y buenos ejemplos, puede ser muy útiles a la hora de explorar la situación general y el mercado específico relacionado con el emprendimiento. Puede darte una comprensión más profunda sobre los diferentes procesos empresariales, el comportamiento de los consumidores y las tendencias. Conocer y tener en cuenta información basada en hechos puede suponer una mayor posibilidad para conseguir el éxito. A continuación, encontrarás recursos útiles de libre acceso que pueden ayudarte a ampliar tus conocimientos sobre el emprendimiento.

The Missing Entrepreneurs (2015) es un análisis anual de datos y políticas de la OCDE que contiene datos sobre emprendimiento y autoempleo, analizando y abarcando las actividades de diversos grupos: jóvenes, personas mayores, personas con discapacidad y otros grupos vulnerables e infrarrepresentados. Puedes leerlo aquí en inglés.

Hay otro informe de políticas de la OCDE trata de las actividades empresariales en Europa,

centrándose en los empresarios con discapacidades, describiendo la situación general y ofreciendo una visión de las ventajas y los retos a los que se enfrentan los empresarios con discapacidades.

Reseña sobre la investigación sobre emprendimiento de la empresa mundial Amway, centrada especialmente en la visión de las mujeres sobre el emprendimiento. ¡Haz click aquí para leer más (en letón)!

Compendio de buenas prácticas sobre creación de empresas inclusivas por la OECD. ¡Haz clic aquí para leerlo en inglés!

Otra investigación de la OCDE sobre **Desigualdad de Género** en la vida social y económica en toda Europa. Léela aquí en inglés.

Recuerda que el entorno empresarial no siempre puede ser predecible; por el contrario, puede cambiar rápidamente, por lo que no siempre se puede confiar en suposiciones previas. ¡Utiliza estos enlaces y recursos para aumentar tu espíritu emprendedor, ampliar tus conocimientos, inspirarte en otras emprendedoras de todo el mundo y atreverte a realizar una acción de emprendimiento!

Recursos nacionales de apoyo al emprendimiento

Comenzar una acción de emprendimiento, un negocio o un proyecto requiere mucha preparación de antemano. Aunque nunca hay garantía de éxito, una empresaria bien preparada e informada tiene alguna ventaja sobre la competencia. Esta parte del manual te dará información sobre varios recursos a nivel nacional, incluyendo enlaces útiles a través de los cuales puedes aprender, buscar asesoramiento o apoyo y obtener más información sobre cómo iniciar un negocio o un proyecto propio.

Polonia

Podrozdział 1: Instytucjewspierająceprzedsiębiorczośćosóbniepełnosprawnych w Polsce

Instytucje i organizacje wspierające przedsiębiorczość osób niepełnosprawnych.

Poniżej przedstawiamy najważniejsze organizacje zrzeszające osoby niepełnosprawne, ich rodziny i obrońców ich praw, pomagające zapewnić lepsze warunki życia oraz pracy dla osób niepełnosprawnych.

Państwowy Fundusz Osób Niepełnosprawnych (PFRON).

Środki PFRON przeznaczone są m.in. na:

- utrzymanie istniejących, a zagrożonych likwidacją miejsc pracy osób niepełnosprawnych,
- tworzenie i funkcjonowanie poradnictwa zawodowego,
- dotacje dla przedsiębiorców podejmujących produkcję wyrobów ortopedycznych, środków pomocniczych lub sprzętu rehabilitacyjnego albo usługi w tym zakresie, na uruchomienie tej produkcji lub usług,

Większość programów PFRON koncentruje się raczej na popieraniu zatrudnienia osób niepełnosprawnych niż na ich bezpośredniej aktywizacji dzięki umożliwieniu założenia własnej firmy.

Od początku 2008 r. Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych dysponuje środkami na wypłatę jednorazowych dotacji. „Osoba niepełnosprawna, może otrzymać ze środków Funduszu jednorazowo środki na podjęcie działalności gospodarczej, rolniczej albo na wniesienie wkładu do spółdzielni socjalnej w wysokości określonej w umowie zawartej ze starostą, nie więcej jednak niż do wysokości piętnastokrotnego przeciętnego wynagrodzenia, jeżeli nie otrzymała środków publicznych na ten cel" (ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 roku o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych, art. 12a ust. 1, dalej cyt. jako ustawa).
Więcej informacji: www.pfron.org.pl

Polska Organizacja Pracodawców Osób Niepełnosprawnych (POPON)
Jest to największa organizacja zrzeszającym przedsiębiorców zatrudniających osoby niepełnosprawne. Prowadzi działalność informacyjno-szkoleniową, której celem jest dostarczenie pracodawcom osób niepełnosprawnych aktualnej i rzetelnej wiedzy m.in. poprzez szkolenia, seminaria oraz poradnictwo organizowane w oddziałach.

Więcej informacji: http://www.popon.pl/

Pełnomocnik Rządu ds. Osób Niepełnosprawnych
Szczegółowy zakres obowiązków Pełnomocnika podany jest w Ustawie z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych. Najważniejszą jednak jego rolą jest reprezentowanie osób niepełnosprawnych i dbanie o ich interesy. Pełnomocnik, po konsultacjach ze specjalistami m.in. z organizacji działających na rzecz osób niepełnosprawnych, a także po zebraniu indywidualnych opinii obywateli, przygotowuje projekty odpowiednich tzw. aktów normatywnych, czyli ustaw, uchwał, które regulują sprawy zatrudnienia, rehabilitacji czy warunków socjalnych osób niepełnosprawnych. To Pełnomocnik - jako przedstawiciel rządu - rozpoczyna wszelkiego rodzaju ogólnokrajowe działania, których celem jest ograniczenie skutków niepełnosprawności i barier utrudniających osobom niepełnosprawnym normalne funkcjonowanie w społeczeństwie. Do Pełnomocnika nie można zatem zgłosić się po bezpośrednie wsparcie finansowe, ale np. wskazać te przepisy, które nie są przestrzegane, albo stosowane w codziennej praktyce bywają sprzeczne z innymi uregulowaniami. Swoje zadania Pełnomocnik Rządu ds. Osób Niepełnosprawnych wykonuje poprzez:

Biuro Pełnomocnika Rządu ds. Osób Niepełnosprawnych - w skrócie BON
BON jest oddzielną komórką organizacyjną w Ministerstwie Pracy i Polityki Społecznej. Zatrudnia specjalistów w kwestiach niepełnosprawności - często pracowników, którzy sami są osobami niepełnosprawnymi. Osoby niepełnosprawne i wszystkie organizacje zajmujące się tą grupą docelową mogą zgłaszać się do BON z prośbami o różnego rodzaju informacje.

Więcej informacji:
Pełnomocnik Rządu ds. Osób Niepełnosprawnych:
Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej
ul. Nowogrodzka 1/3/5, 00-513 Warszawa,
tel. centrala: 022 661 10 00 tel.

Biuro Pełnomocnika: 022 551 02 02
www.mps.gov.pl - z tej strony można wysłać list do Pełnomocnika

Biuro Pełnomocnika Rządu - BON
ul. Gałczyńskiego 4, 00-362 Warszawa,
tel. sekretariat: 022 826 96 73
http://www.niepelnosprawni.gov.pl/

Fundacja Aktywizacji Zawodowej Osób Niepełnosprawnych - (FAZON)
Fundacja powstała w 2004 roku z inicjatywy Polskiej Organizacji Pracodawców Osób Niepełnosprawnych. Zadania FAZON: wspiera wszelkie przejawy aktywności osób niepełnosprawnych, wydaje publikacje tematyczne, prowadzi szkolenia i szeroko rozwinięte poradnictwo z zakresu prawa, psychologii i zarządzania karierą, promuje czynny udział osób niepełnosprawnych w życiu publicznym i społecznym.
Więcej informacji: http://fazon.pl

Wsparcie z funduszy europejskich
Szacuje się, że osoby z niepełnosprawnościami stanowią ok. 12 proc. naszego społeczeństwa. Dzięki Funduszom Europejskim wspierane są różne projekty mające na celu szeroko rozumianą aktywizację społeczno-zawodową tej grupy. Unijne środki dla osób z niepełnosprawnościami dostępne są przede wszystkim w programach regionalnych realizowanych przez poszczególne województwa oraz w programie Wiedza Edukacja Rozwój. Można się o nie ubiegać głównie za pośrednictwem Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON) lub różnych organizacji pozarządowych realizujących projekty mające na celu pomoc osobom w trudnej sytuacji, m.in. z niepełnosprawnościami, czy rozwój ekonomii społecznej.

Podrozdział 2: Wsparcie dla osób niepełnosprawnych rozpoczynających działalność gospodarczą

Mówi o tym ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych są to artykuły: art. 12a (dotacja na założenie działalności lub wkład do spółdzielni) art. 13 (oprocentowanie kredytów) art. 25a (refundacja składek ZUS). To są instrumenty skierowane tylko do osób niepełnosprawnych z PFRON.

Art. 12a. 1. Osoba niepełnosprawna, o której mowa w art. 11 ust. 1, może otrzymać ze środków Funduszu jednorazowo środki na podjęcie działalności gospodarczej, rolniczej albo na wniesienie wkładu do spółdzielni socjalnej w wysokości określonej w umowie zawartej ze starostą, nie więcej jednak niż do wysokości piętnastokrotnego przeciętnego wynagrodzenia, jeżeli nie otrzymała bezzwrotnych środków publicznych na ten cel.

2. Osoba niepełnosprawna, która otrzymała jednorazowo środki na podjęcie działalności gospodarczej, rolniczej albo na wniesienie wkładu do spółdzielni socjalnej, jest obowiązana do zwrotu otrzymanych środków wraz z odsetkami w wysokości określonej jak dla zaległości podatkowych, jeżeli z przyczyn leżących po jej stronie zostały naruszone warunki umowy, o której mowa w ust. 1.

Art. 13. 1. Osoba niepełnosprawna prowadząca działalność gospodarczą albo własne lub dzierżawione gospodarstwo rolne może otrzymać, ze środków Funduszu, dofinansowanie

do wysokości 50% oprocentowania kredytu bankowego zaciągniętego na kontynuowanie tej działalności, jeżeli:

1) nie korzystała z pożyczki na podjęcie działalności gospodarczej lub rolniczej albo pożyczka została w całości spłacona lub umorzona;

2) nie otrzymała bezzwrotnych środków na podjęcie działalności gospodarczej lub rolniczej albo prowadziła tę działalność co najmniej przez 24 miesiące od dnia otrzymania pomocy na ten cel.

2. Dofinansowanie następuje na podstawie umowy zawartej przez starostę z osobą, o której mowa w ust. 1.

Art. 25a. 1. Fundusz refunduje:

1) osobie niepełnosprawnej wykonującej działalność gospodarczą obowiązkowe składki na ubezpieczenia emerytalne i rentowe do wysokości odpowiadającej wysokości składki, której podstawą wymiaru jest kwota określona w art. 18 ust. 8 oraz w art. 18a ustawy z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (Dz. U. z 2009 r. Nr 205, poz. 1585, z późn. zm.10)), z zastrzeżeniem ust. 1a,

2) niepełnosprawnemu rolnikowi lub rolnikowi zobowiązanemu do opłacania składek za niepełnosprawnego domownika, składki na ubezpieczenia społeczne rolników – wypadkowe, chorobowe, macierzyńskie oraz emerytalno-rentowe

– pod warunkiem opłacenia tych składek w całości przed dniem złożenia wniosku.

Podrozdział 3: Rejestracjafirmy – krokpokroku

Rejestracja firmy w Polsce, niezależnie od formy prawnej, to proces z roku na rok prostszy i szybszy. Od roku 2012 rejestracja w zakresie zgłoszenia do Ewidencji Działalności i Urzędu Statystycznego odbywa się w pełni w oparciu o wniosek CEIDG-1.
Rejestracja krok po kroku:

1.Pomysł na firmę
(Jaką firmę otworzyć najlepiej? Jakie mam szanse na sukces?)

2. Wybór formy działalności
(Jaka forma prawna działalności dla firmy? Porównanie samozatrudnienia, spółek cywilnych oraz osobowych i kapitałowych spółek handlowych.)

3. Zgłoszenie do Ewidencji Działalności Gospodarczej
(Wniosek CEIDG-1)

4. Rejestracja firmy w Urzędzie Statystycznym
(Co zrobić, aby otrzymać numer REGON.)

5. Przygotowanie pieczątki firmowej
(Co powinno znajdować się na pieczątce firmowej? Ile kosztuje pieczątka?)

6. Firmowe konto
(Ile kosztuje firmowe konto? Z oferty którego banku najlepiej skorzystać? - ranking kont firmowych.)

7. Rejestracja firmy w Urzędzie Skarbowym
(Numer NIP i zgłoszenia rejestracyjne VAT.)

8. Rejestracja w Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych
(Zgłoszenie przedsiębiorcy i pracowników do ubezpieczenia.)

9. Pozostałe urzędy związane z rejestracją firmy
(Sanepid, inspekcja pracy itp.)

10. Firmowe logo i strona internetowa
(Co wyróżnia dobre logo? Po co firmie strona internetowa?)
Podrozdział 4: Zatrudnienie na otwartym rynku pracy

Jako osoba niepełnosprawna szukająca pracy na otwartym rynku pracy powinnaś zdawać sobie sprawę jakie korzyści mają pracodawcy z zatrudnienie Ciebie. Dlaczego warto zatrudniać osoby niepełnosprawne?

Rynek pracy
Stopa bezrobocia w sierpniu 2017 r. wyniosła - 7,1%
Pracodawcy zgłosili w sierpniu 2017 r. do urzędów pracy 152,2 tys. wolnych miejsc pracy i miejsc aktywizacji zawodowej
Najniższa stopa bezrobocia - 4,1% utrzymuje się w województwie wielkopolskim.
Najwyższa w województwie warmińsko-mazurskim - 12%.
W województwie podkarpackim – 9.9%.
(źródło: www.mpips.gov.pl)

Według danych BAEL liczba osób niepełnosprawnych w wieku 16 lat i więcej w 2016 roku kształtowała się na poziomie 3,2 mln osób.

Liczba osób niepełnosprawnych prawnie w tzw. ekonomicznym wieku produkcyjnym (18-59 dla kobiet i 18-64 dla mężczyzn) wynosiła średniorocznie 1 773 tys., co stanowiło 8,0% ludności w tym wieku.

W ciągu 2016 roku pracodawcy zgłosili do urzędów pracy 61,4 tys. ofert pracy dla osób niepełnosprawnych.

Osoby niepełnosprawne:

Współczynnik aktywności zawodowej: 26,8 %

Wskaźnik zatrudnienia: 23,7 %

Stopa bezrobocia: 11,6 %

(GUS BAEL – dane średnioroczne za 2016 r. dla osób niepełnosprawnych w wieku produkcyjnym ekonomicznym tj. 18-59/64)

Pytania, które warto postawić:
Czy osoby niepełnosprawne to ukryty potencjał, niewykorzystany kapitał?
Czy obecna sytuacja na rynku pracy stwarza szansę dla osób niepełnosprawnych?
Czym jest praca dla osoby niepełnosprawnej?

Potrzebą numer 1 w hierarchii dla osób niepełnosprawnych jest zapewnienie odpowiedniej sytuacji materialno-bytowej. Wskazało ją na pierwszym miejscu 16% badanych a 35% wskazało ją w pierwszej piątce.

W czołówce hierarchii potrzeb dla osób niepełnosprawnych jest także praca - 12% badanych wskazało ją na pierwszym miejscu.

Jak przekonać pracodawców i przedsiębiorców do zatrudniania osób niepełnosprawnych?
Korzyść - pożytek, zysk

- Korzyści finansowe:
- Obniżenie wysokości wpłat obowiązkowych na PFRON,
- Obniżenie kosztów płacy pracowników poprzez dofinansowanie do wynagrodzeń zatrudnionych osób niepełnosprawnych (SODiR),
- Inne formy wsparcia finansowego: np. zwrot kosztów wyposażenia nowego stanowiska pracy dla osób niepełnosprawnych.

1. Korzyści „pozafinansowe”:
1. Pozyskanie dobrych, zaangażowanych i lojalnych pracowników,
2. Pozytywne postrzeganie pracodawcy (lub przedsiębiorcy) jako pracodawcy (przedsiębiorcy), który stosuje (uwzględnia) w prowadzonej działalności zasady społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR).

Obniżenie wysokości wpłat obowiązkowych na PFRON
W Polsce obowiązuje wzorem innych państw europejskich tzw. system kwotowy, czyli obowiązek zatrudnienia osób niepełnosprawnych w formie limitowanego wskaźnika.

Zgodnie z artykułem 21 ust. 1 ustawy z dnia 27 sierpnia 1997 roku o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych na pracodawców zatrudniających co najmniej 25 pracowników (etatu) nałożono obowiązek zatrudnienia co najmniej 6% osób niepełnosprawnych.

W przypadku braku wymaganego wskaźnika zatrudnienia osób niepełnosprawnych pracodawcy zobowiązani są do wpłaty na PFRON w wysokości kwoty stanowiącej iloczyn 40,65 % przeciętnego wynagrodzenia oraz liczby pracowników odpowiadającej różnicy między zatrudnieniem zapewniającym osiągnięcie wskaźnika zatrudnienia osób niepełnosprawnych w wysokości 6 %, a rzeczywistym zatrudnieniem osób niepełnosprawnych.

Wysokość wpłat obowiązkowych na PFRON
Za okres sprawozdawczy wrzesień 2017 r. wysokość wpłaty obowiązkowej do PFRON wyniesie: 1715,71 zł (40,65% x 4220,69zł) za każdy brakujący etat do wymaganego wskaźnika - 6% zatrudnienia osób niepełnosprawnych.

Obniżenie wysokości wpłat obowiązkowych na PFRON

Zatrudnienie osoby niepełnosprawnej w stopniu znacznym lub umiarkowanym, u której występuje jedno z tzw. schorzeń szczególnych daje prawo pracodawcy do obniżenia obowiązkowego wskaźnika zatrudnienia osób niepełnosprawnych, co w praktyce przekłada się na znaczące obniżenie wysokości wpłaty na PFRON

Do schorzeń uzasadniających obniżenie wskaźnika zatrudnienia osób niepełnosprawnych zalicza się:

1) chorobę Parkinsona,
2) stwardnienie rozsiane,
3) paraplegię, tetraplegię, hemiplegię,
4) znaczne upośledzenie widzenia (ślepotę) oraz niedowidzenie,
5) głuchotę i głuchoniemotę,
6) nosicielstwo wirusa HIV oraz chorobę AIDS,
7) epilepsję,
8) przewlekłe choroby psychiczne,
9) upośledzenie umysłowe,
10) miastenię,
11) późne powikłania cukrzycy.

Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Socjalnej z dnia 18 września 1998 r. w sprawie rodzajów schorzeń uzasadniających obniżenie wskaźnika zatrudnienia osób niepełnosprawnych oraz sposobu jego obniżania

Dofinansowanie do wynagrodzeń zatrudnionych osób niepełnosprawnych (SODiR)

Stopień niepełnosprawności	Schorzenie specjalne	Maksymalne kwoty dofinansowania
		Wszyscy pracodawcy
znaczny	ze schorzeniem specjalnym	2.400 zł
	bez schorzenia specjalnego	1.800 zł
umiarkowany	ze schorzeniem specjalnym	1.725 zł
	bez schorzenia specjalnego	1.125 zł
lekki	ze schorzeniem specjalnym	1.050 zł
	bez schorzenia specjalnego	450 zł

Pracodawcy zatrudniający osoby niepełnosprawne, zarówno w zakładach pracy chronionej jak i na otwartym rynku pracy mogą otrzymać wsparcie ze środków PFRON w formie dofinansowania (subsydiów płacowych) do wynagrodzeń osób niepełnosprawnych (art. 26a ustawy o rehabilitacji).

Dofinansowanie do wynagrodzeń zatrudnionych osób niepełnosprawnych (SODiR)
Kwota miesięcznego dofinansowania do wynagrodzenia pracownika niepełnosprawnego ulega zwiększeniu o 600 zł w przypadku osób niepełnosprawnych, w odniesieniu do których orzeczono chorobę psychiczną, upośledzenie umysłowe, całościowe zaburzenia rozwojowe lub epilepsję oraz niewidomych.

ZATRUDNIANIE OSÓB NIEPEŁNOSPRAWNYCH
Miesięczne dofinansowanie do wynagrodzeń osób niepełnosprawnych nie przysługuje pracodawcy zatrudniającemu co najmniej 25 pracowników w przeliczeniu na pełny wymiar czasu pracy i nieosiągającemu wskaźnika zatrudnienia osób niepełnosprawnych w wysokości co najmniej 6 %.

Kwota miesięcznego dofinansowania nie może przekroczyć kwoty 90 % poniesionych miesięcznych kosztów płacy, a w przypadku pracodawcy wykonującego działalność gospodarczą, w rozumieniu przepisów o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej 75 % tych kosztów.

Dofinansowanie do wynagrodzeń zatrudnionych osób niepełnosprawnych (SODiR)
Przykład: Pracownik - osoba niepełnosprawna pracuje w pełnym wymiarze czasu pracy z wynagrodzeniem brutto 2500, 00 zł, (koszty płacy – 2995,25 zł) wysokość dofinansowania wyniesie:
Stopień lekki – 450,00 zł;
Stopień umiarkowany -1125,00 zł
Stopień znaczny – 1800,00 zł

Przykład 2: Pracownik osoba niepełnosprawna u której orzeczono chorobę psychiczną, pracuje w pełnym wymiarze czasu pracy, wynagrodzenie brutto 2500,00 zł. Wysokość dofinansowania wyniesie:
Stopień lekki – 1050,00 zł;
Stopień umiarkowany -1725,00 zł
Stopień znaczny – 2246,44 zł

Osoba niepełnosprawna to dobry, zaangażowany i lojalny pracownik.
Pozytywne postrzeganie pracodawcy jako pracodawcy, który stosuje (uwzględnia) w prowadzonej działalności zasady społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR).
Przydatnelinki

http://poradnik.ngo.pl/x/609046?action=table.SetPage&page=24&projekt=683939&query_id=609931&site_id=159844&tableId=1955

http://www.ekonomiaspoleczna.pl/x/435452

http://www.niepelnosprawni.pl

www.pfron.org.pl

www.niepelnosprawni.info.pl

www.bezbarier.pl

www.pomocspoleczna.ngo.pl

www.bazy.ngo.pl

www.bazawiedzy.pl

Akty prawne

Poniżej prezentujemy ustawy i rozporządzenia szczególnie ważne dla sektora ekonomii społecznej.

- Rozporządzenie Ministra Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej z dnia 25 marca 2004 r. w sprawie warsztatów terapii zajęciowej
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 17 lipca 2012 r. w sprawie zakładów aktywności zawodowej
- Ustawa z dnia 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach
- Ustawa z dnia 7 kwietnia 1989 r. Prawo o stowarzyszeniach
- Ustawa z dnia 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej
- Ustawa z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym
- Ustawa z dnia 16 września 1982 r. Prawo Spółdzielcze
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy
- Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie
- Ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnieniu osób niepełnosprawnych

Przewodnik po formach prawnych przedsiębiorstw społecznych:
http://www.ekonomiaspoleczna.pl/x/666697

Spółdzielczość:

- Ustawa z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze, Dz.U. 1982 Nr 30 poz. 210, z późn. zmianami.
- Ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych, Dz.U. 2006.94.651, z późn. zmianami.
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 23 kwietnia 2012 r. w sprawie przyznawania środków na podjęcie działalności na zasadach określonych dla spółdzielni socjalnych, Dz.U. 2012 nr 0 poz. 456.
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 8 października 2009 r. w sprawie wzoru wniosku spółdzielni socjalnej o zwrot opłaconych składek oraz trybu dokonywania ich zwrotu, Dz.U. 2009 nr 176 poz. 1367.
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 3 sierpnia 2007 r. w sprawie określenia wzorów zaświadczeń dołączanych do wniosku o wpis spółdzielni socjalnej do Krajowego Rejestru Sądowego, Dz.U. 2007 nr 149 poz. 1051.

Zatrudnienie:

- Ustawa z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym, Dz.U. 2003.122.1143, z późniejszymi zmianami.
- Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy z dnia 20 kwietnia 2004 r., Dz.U. 2004.99.1001, z późniejszymi zmianami.

Zatrudnienie osób niepełnosprawnych i chorujących psychicznie:

- Ustawa z dnia 19 sierpnia 1994 r. o ochronie zdrowia psychicznego, Dz.U. 1994, Nr 111, poz. 535, z późniejszymi zmianami.

- Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych, Dz.U. 1997, Nr 123, poz. 776, z późniejszymi zmianami.
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 14 lipca 2012 r. w sprawie zakładów aktywności zawodowej, Dz.U. 2012 nr 0 poz. 850

Działalność pożytku publicznego:

- Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, Dz.U.03.96.873, z późn. zmianami

Pomoc społeczna:

- Ustawa o pomocy społecznej z dnia 12 marca 2004 r., Dz.U. 2004, nr 64, poz. 593, z poźn. zmianami

Uregulowania europejskie:

- Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie gospodarki społecznej (2008/2250(INI))
- Źródło: http://www.ngo.pl, http://www.ozrss.pl

LETONIA

Apakšnodaļa 1: Atbalstaorganizācijascilvēkiemar

invaliditāti

APEIRONS. Invalīdu un viņu draugu apvienība

Apvienība "Apeirons" ir sabiedriska organizācija, kurā kopā pulcē gan cilvēkus ar invaliditāti, gan viņu draugus. Šīs apvienības mērķis ir cilvēku ar invaliditāti integrācija sabiedrībā. Kā galvenos darbības virzienu Apeirons ir noteicis:

- Interešu aizstāvību;
- Nodarbinātību;
- Vides pieejamību;
- Cilvēktiesības
- Iekļaujošo izglītību
- E-pieejamību;
- Brīvprātīgais darbs, u.c. Vairāk informācijas atradīsi šeit: http://www.apeirons.lv/new/?page=2&sub=3

Pagaidu darbu aģentūra

Apvienība "Apeirons" ir izveidojusi Pagaidu darbu aģentūru, kuras galvenais mērķis ir atrast nelielus un ātri paveicamus darbus, piedāvājot tos veikt cilvēkiem ar invaliditāti. Uz sadarbību tiek aicināti gan lielie, gan mazie uzņēmumi, kā arī uzrunāti cilvēki, kuri vēlētos paveikt kādu darbu. Ja vēlies uzzināt vairāk, raksti uz: irina@apeirons.lv

Nodarbinātības atbalsts centrs

Nodarbinātības atbalsta centra pakalpojums tapis sadarbībā ar Rīgas Domes Labklājības departamentu, tādējādi šim pakalpojumam var pieteikties tikai Rīgā dzīvojošas personas. Pakalpojuma ietvaros apvienība "Apeirons" palīdz cilvēkiem ar invaliditāti atrast piemērotu darbu. Kopā ar apvienības pārstāvi tiek noteikta profesionālā piemērotība, atbilstoši veselības stāvoklim un iespējām. Nodarbinātības atbalsta pasākums palīdz:

- Sniegt nepieciešamo informāciju, konsultācijas un rekomendācijas;
- Sastādīt individuālu darba meklēšanas plānu;
- Sazināties ar potenciālajiem darba devējiem;
- Atrast piemērotu darba piedāvājumu;
- Uzrakstīt CV;
- Sniegt atbalstu pēc darba uzsākšanas, u.c.

Vairāk informācijas atradīsi šeit: http://www.apeirons.lv/new/?page=1&sub=25&id_cont=2512 vai rakstot uz: irina@apeirons.lv

Apmācības

Tāpat "Apeirons" piedāvā apgūt dažādas prasmes un zināšanas dažādās apmācībās tādās jomās kā: pieejama vide, sociālie pakalpojumi, interešu aizstāvība, universālais dizains, IT tehnoloģijas cilvēkiem ar invaliditāti, u.c. Apmācības ir labs veids, kā apgūt jaunas zināšanas vai uzlabot jau esošās, būt kopā ar cilvēkiem, kurus saista kopīgas intereses un vēlme rīkoties, jaunu zināšanu un/vai prasmju apguve ir labs ieraksts Tavā CV un vēl viens solis pretī Tavas idejas īstenošanai.

Brīvprātīgais darbs

Brīvprātīgais darbs ir vēl viens veids, kā iegūt jaunas zināšanas, smelties idejas savam projektam, attīstīt savu ideju jau esošā organizācijā un sadarboties ar dažādiem cilvēkiem un institūcijām. Vairākas sievietes, kuras bijušas šī projekta iedvesmas avoti, atzinušas, ka brīvprātīgi var izdarīt ļoti daudz un ne vienmēr tas ātri vainagosies ar finansiālu nodrošinājumu. Apvienībā "Apeirons" brīvprātīgo kustība ir augsti attīstīta – ikviens, kurš vēlas dalīties ar savām prasmēm, zināšanām, vēlmi darboties, var piedalīties organizācijas darbībā, tāpat brīvprātīgajam tiek dota iespēja sadarboties ar organizācijas brīvprātīgo jauniešu grupu, kas kalpo arī kā neformāla atbalsta grupa. "Apeironā" brīvprātīgie netiek ierobežoti, būtiskākais ir vēlme un iespēja palīdzēt citiem, paralēli iegūstot zināšanas, iemaņas vai īstenojot savas profesionālās un cilvēciskās vērtības.

Par iespēju kļūt par apvienības „Apeirons" brīvprātīgo vai uzzināt ko vairāk par iespējām strādāt kā brīvprātīgajam kāda citā valstī rakstiet maija@apeirons.lv vai zvaniet 267299209.
Vairāk informācijas par brīvprātīgā darba iespējām, veidiem, kā iesaistīties, vari meklēt šeit: https://www.brivpratigie.lv/brivpratiga_darba_veicejs

Latvijas Sieviešu invalīdu asociācija (LSIA) „Aspazija"

Šīs asociācijas mērķis ir palīdzēt sievietēm ar invaliditāti kļūt par pilntiesīgām sabiedrības loceklēm un aizstāvēt viņu tiesības un intereses. "Aspazija" ir izveidojusi nodaļas 12 pilsētās - Jelgavā, Ogrē, Liepājā, Pāvilostā, Tukumā, Talsu novadā, Olainē, Varakļānos, Aizkrauklē, Siguldā, Rojā un Bauskas novadā. Pašlaik asociācijas darbā iesaistījušās aptuveni 500 sievietes ar invaliditāti. Biedrības prioritātes ir:

- Sniegt sievietēm ar invaliditāti iespēju izglītoties un apgūt dažādas iemaņas;
- Sniegt psiholoģisku un morālu atbalstu;
- Pievērst sabiedrības uzmanību sieviešu ar invaliditāti problēmām, izmantojot dažādus saziņas līdzekļus;
- Sadarboties ar pašvaldībām, valsts iestādēm, uzņēmējiem un līdzīgām sabiedriskām organizācijām gan Latvijā, gan ārzemēs.

“Aspazijas” darbības virzieni iekļauj:

- Savu biedru izglītošanu;
- Informācijas sniegšanu;
- Psiholoģisku un morālu spēcināšanu;
- Dažādu iemaņu apgūšanu;
- Nodarbinātības veicināšanu;
- Sadarbības veicināšanu ar līdzīgām nevalstiskām organizācijām.

Ja Tu nedzīvo Rīgā, bet gan kādā citā Latvijas pilsētā, aicinām ielūkoties šajā Nevalstisko organizāciju sarakstā, kur noteikti atradīsi organizāciju, kura Tev var palīdzēt ar padomu, ieteikumu vai arī, kurā Tu pati vari iesaistīties kā brīvprātīgā. Saite uz sarakstu: http://www.apeirons.lv/new/?page=4&sub=44

Apakšnodaļa 2: Uzņēmuma reģistrācija

Ja Tev jau ir sava biznesa ideja un plāns, kā to īstenot, nākamais solis ir uzņēmuma reģistrācija. Latvijā tiek izšķirtas trīs uzņēmējdarbības formas:

- Individuālais komersants;
- Personālsabiedrība (pilnsabiedrība un komandītsabiedrība);
- Kapitālsabiedrība (sabiedrība ar ierobežotu atbildību un akciju sabiedrība)

Individuālais komersants ir fiziska persona, kura veic saimniecisko darbību, un kura kā individuālais komersants ierakstīta komercreģistrā. Individuālais komersants par savām saistībām atbild ar visu savu mantu (Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra, n.d.).

Informāciju par to, kā reģistrēt individuālo komersantu, kādas veidlapas jāaizpilda, kādi dokumenti jānodrošina, atradīsi šeit : http://www.liaa.gov.lv/lv/biznesa-abc/uznemuma-registracija/individualais-komersants

Būtiskākās lietas, kas jāņem vērā:

- Gada apgrozījums no šīs darbības pārsniedz 28 500 eiro,
- Savas saimnieciskās darbības veikšanai nodarbina vienlaikus vairāk kā piecus darbiniekus.

Mikrouzņēmums – individuālais komersants, individuālais uzņēmums, zemnieka vai zvejnieka saimniecība, kā arī fiziska persona, kas reģistrēta Valsts ieņēmumu dienestā kā saimnieciskās darbības veicējs, vai sabiedrība ar ierobežotu atbildību, ja tie atbilst kritērijiem:

- Dalībnieki (ja tādi ir) ir fiziskās personas,
- Apgrozījums kalendāra gadā nepārsniedz 40 000 eiro (izmaiņas tika pieņemtas 2018. gadā, pirms tam apgrozījums bija noteikts līdz 100 000 eiro)
- Nodokļa likme ir 15%
- Darbinieku skaits nav lielāks par pieciem darbiniekiem, u.c.

Vairāk informācijas šeit: https://likumi.lv/doc.php?id=215302

Vairāk par izmaiņām mikrouzņēmuma nodoklī vari lasīt šeit: http://www.la.lv/izmainas-mikrouznemumu-nodokla-maksatajiem/ un šeit: https://www.vid.gov.lv/lv/nakamgad-vairakas-

izmainas-mikrouznemumu-nodokla-maksatajiem-0

Pašu mikrouzņēmuma nodokļa likumu atradīsi šeit: https://likumi.lv/doc.php?id=215302

Patentmaksa
Līdzīgi kā mikrouzņēmums, arī patentmaksa ir konkrēts nodokļu režīms, kam nav saistības ar patentu jeb dokumentu. "Patentmaksa ir valsts noteikts vienots fiksēts maksājums par fiziskās personas saimniecisko darbību noteiktā profesijā. Patentmaksā iekļautas iedzīvotāju ienākuma nodokļa un valsts sociālās apdrošināšanas iemaksas. Līdz ar to arī patentmaksātāji ir sociāli apdrošināti diviem apdrošināšanas veidiem – pensijai un invaliditātei" (Latvijas vēstneša portāls, 2017). Sākot ar 2018. gadu, arī personām ar I vai II grupas invaliditāti ir iespēja maksāt samazināto patentmaksājumu. Samazināto patentmaksu maksā par sešiem kalendāra mēnešiem vai vienu kalendāra gadu. Samazinātās patentmaksas maksājuma termiņš nav mazāks par sešiem kalendāra mēnešiem. Samazinātā patentmaksa ir 17 euro gadā vai 9 euro pusgadā (Valsts ieņēmumu dienests, 2018). Šeit vari iepazīties ar Ministru kabineta noteikto profesiju sarakstu, kurās gūstot ienākumus, iedzīvotāju ienākuma nodokli (IIN) un valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas var maksāt patentmaksas veidā: https://likumi.lv/doc.php?id=296734

Informāciju par Personālsabiedrību (pilnsabiedrība un komandītsabiedrība) un Kapitālsabiedrību (sabiedrība ar ierobežotu atbildību un akciju sabiedrība) atradīsi šeit: http://www.liaa.gov.lv/lv/biznesa-abc/uznemuma-registracija/personalsabiedriba un šeit: http://www.liaa.gov.lv/lv/uznemejdarbibas-abc/uznemuma-registracija/kapitalsabiedriba

Ja nevēlies vai nevari atrast laiku, lai reģistrētu uzņēmumu pati, vari to uzticēt Uzņēmumu reģistrācijai, kura par 10 eiro to izdarīs Tavā vietā. Informāciju meklē šeit: http://www.uznemumaregistracija.lv/lv/

Līdzīgu pakalpojumu piedāvā arī SkyOffice: https://www.skyoffice.lv/sia_dibinasana/mikrouznemuma_dibinasana/

Savukārt informācija par to, kā reģistrēt uzņēmumu elektroniski, atradīsi šeit: https://www.latvija.lv/DzivesSituacijas/uznemejdarbiba/registret-komersantu

Pašnodarbinātais jeb fiziska persona kā saimnieciskās darbības veicējs
Ja Tu veic saimniecisko darbību, no tās gūsti peļņu, un nodarbini ne vairāk kā piecus darbiniekus (taču visbiežāk pašnodarbinātas personas algotus darbiniekus nenodarbina), Tu vari reģistrēties kā saimnieciskās darbības veicējs jeb pašnodarbinātais. Pašnodarbinātajiem, ja tā ienākumi mēnesī sasniedz vai pārsniedz minimālās algas apmēru, ir jāveic VSAOI no obligāto iemaksu objekta, kas ir brīvi izraudzīti ienākumi, kuri nav mazāki par minimālo algu (430 eiro). Tāpat jāveic ir arī Iedzīvotāju ienākuma nodoklis (IIN) – 23% apmērā, taču personai, kurai noteikta invaliditāte, ir tiesības uz nodokļa papildu atvieglojumu šādā apmērā:

- I vai II grupas invaliditātei: 1848 eiro gadā
- III grupas invaliditātei – 1440 eiro gadā
- Saimnieciskās darbības veicējiem no ienākumiem jāveic iemaksas pensiju 3. līmenī vismaz 5% apmērā, taču, ja ienākumi gadā nesasniedz 50 eiro, tad iemaksas pensiju 3. līmenī varēs neveikt.

Vairāk informācijas atradīsi šeit: http://www.vsaa.lv/lv/pakalpojumi/stradajosajiem/iemaksas#un šeit: https://likumi.lv/doc.php?id=42990

! Ja vēlies iegūt detalizētāku informāciju par nodokļiem, to likmēm, kā arī atvieglojumiem, kas Tev pienākas, droši vērsies kādā no Valsts Ieņēmumu dienesta (VID) klienta apkalpošanas centriem vai arī sazinies rakstiski (e-pastā) vai telefoniski par sev interesējošiem jautājumiem. Kontaktus atradīsi šeit: https://www.vid.gov.lv/lv/ka-ar-mums-sazinaties

! Tāpat VID rīko regulārus semināru, kuros interesentus iepazīstina ar jaunumiem un aktuālākajam izmaiņām nodokļu politikā, semināri ir bezmaksas un tie notiek vairākās pilsētās Latvijā. Informāciju par konkrētu semināru tēmu un norises vietu, un laiku, atradīsi šeit: https://www.vid.gov.lv/lv/notikumi

Apakšnodaļa 3: Finansiālsatbalstspersonāmarinvaliditāti

Latvijā personām ar invaliditāti ir pieejami sekojoši atbalsta pasākumi un veidi:

Nodokļu atvieglojumi personām ar invaliditāti
Personām ar invaliditāti, kuras ir darba tiesiskajās attiecībās, piemērojami Ministru kabineta 1997. gada 8.aprīļa noteikumu Nr.138 „Noteikumi par iedzīvotāju ienākuma nodokļa papildu atvieglojumiem personām ar invaliditāti, politiski represētajām personām un nacionālās pretošanās kustības dalībniekiem", likumu atradīsi šeit: https://likumi.lv/doc.php?id=42990. Personai, kurai noteikta invaliditāte, ir tiesības uz iedzīvotāju ienākumu nodokļa papildu atvieglojumu šādā apmērā: persona ar I vai II invaliditātes grupu – 1848 eiro gadā; persona ar III invaliditātes grupu – 1440 eiro gadā.

Subsidētas darba vietas pakalpojums pastāv jau 12 gadus un tiek finansēts no Eiropas Savienības fondiem. Šobrīd personas ar invaliditāti var kvalificēties "Pasākumam noteiktām personu grupām" vai Jauniešu garantijas pasākumam „Subsidētās nodarbinātības pasākumi jauniešiem bezdarbniekiem", kuru ietvaros persona var kvalificēties kā persona ar invaliditāti vai nelabvēlīgākā situācijā esošs bezdarbnieks, tostarp ilgstošo bezdarbnieku mērķgrupā vai kā jaunietis - bezdarbnieks. Subsidētas darba vietas ietvaros valsts garantē algu pusotras minimālās algas apmērā, kā arī nodrošina finansējumu darba vietas pielāgošanai, ja tas nepieciešams. Vairāk informācijas par Pasākumu noteiktām personu grupām vari atrast šeit: http://nva.gov.lv/index.php?cid=433&mid=437&txt=2926&from=0 un šeit: http://nva.gov.lv/index.php?cid=433&mid=543

Noderīgainformācija un resursi
Latvijas Biznesa Eņģeļu tīkls (LatBAN): https://www.latban.lv/
Finanšu institūcija ALTUM piedāvā daudzveidīgu atbalstu biznesa uzsākšanā (aizdevumi, konsultācijas, informatīvs atbalsts), vairāk informācijas atradīsi šeit: https://www.altum.lv/lv/pakalpojumi/biznesa-uzsacejiem/

Biznesa konsultāciju un apmācību centrs LatConsult piedāvā konsultācijas biznesa uzsākšanā, pārvaldīšanā, finansējuma atrašanā, u.c. Vairāk informācijas šeit: http://latconsul.lv/lv/services/consultations

Projektu Banka ir kaut kas līdzīgs jau visa pasaulē zināmajam Kickstarter. Šī lokālā kolektīvā ieguldījuma platforma var palīdzēt tavam projektam/biznesam būtiski attīstīties, vairāk lasi šeit:

https://projektubanka.lv

Jauno uzņēmēju centrs (JUC) piedāvā bezmaksas konsultācijas jaunajiem uzņēmējiem, konsultācijas var tikt novadītas arī ar Skype palīdzību, tādējādi pieejamas no jebkuras vietas Latvijā! Vairāk par JUC lasi šeit: https://juc.lv/par-mums/

Apakšnodaļa 4: Nodarbinātība: kā un kāpēc darba devējam vajadzētu nodarbināt cilvēku ar invaliditāti?

Cilvēku ar invaliditāti nodarbinātība ir gan vienlīdzīgu tiesību (un vienlīdzības), gan sociālās iekļaušanās jautājums. Pēdējā gada laikā aktuālāks kļuvis temats, kas paredz kvotu ieviešanu darba vietās. Atkarībā no citām Eiropas Savienības valstīm, Latvijā šāda shēma nav īstenota. Tas paredz noteikt, ka lielajos uzņēmumos vismaz 5% no darbiniekiem ir jābūt cilvēkiem ar invaliditāti. Latvijā tiek piedāvāts kompromiss, proti, sākotnēji kvotas ieviest vismaz valsts un pašvaldību iestādēs.

Vienlīdzīgu tiesību princips

Darba likuma 7. pantā (2017) ir noteikts, ka "Lai veicinātu vienlīdzīgu tiesību principa ieviešanu attiecībā uz personām ar invaliditāti, darba devēja pienākums ir veikt pasākumus, kas atbilstoši apstākļiem nepieciešami, lai pielāgotu darba vidi, sekmētu personu ar invaliditāti iespējas nodibināt darba tiesiskās attiecības, pildīt darba pienākumus, tikt paaugstinātiem amatā vai nosūtītiem uz profesionālo apmācību vai kvalifikācijas paaugstināšanu, ciktāl šādi pasākumi neuzliek darba devējam nesamērīgu slogu."

2013. gadā Latvijas valdība izstrādāja Apvienoto Nāciju Organizācijas Konvencijas pamatnostādnes par personu ar invaliditāti tiesībām 2014. – 2020. gadam. Tajā minētās vadlīnijas, mērķi un uzdevumi tiek izstrādāti ar mērķi veicināt cilvēku ar invaliditāti tiesības un pamatbrīvību. Apstiprinot šo Konvenciju, Latvija ir apņēmusies veicināt, aizsargāt un nodrošināt vienādas cilvēktiesības un pamatbrīvības visām personām ar invaliditāti. Minētajās pamatnostādnēs (2013) minēti arī visizplatītākie šķēršļi, kas personām ar invaliditāti liedz būt nodarbinātiem:

- Zems izglītības līmenis;
- Darba devēju vājās zināšanas par konkrētām invaliditātēm;
- Profesionālās izglītības iespēju trūkums personām ar garīga rakstura traucējumiem;
- Vāja sasaiste ar darba tirgu;
- Personai ar invaliditāti nepieciešams nodrošināt īpaši aprīkotu darbavietu; darba devēji nesaskata nepieciešamību pēc tā, kā arī cenšas finansiāli ietaupīt;
- Darba devēji mēdz pārtraukt darba attiecības balstoties uz personas veselības stāvokli tā vietā, lai meklētu risinājumu, piemēram, pārvietotu darbinieku uz piemērotāku darba vietu ar pielāgotu vidi;
- Cilvēkiem ar garīga rakstura traucējumiem, kuri uzturas aprūpes namos, ir ierobežotas vai neesošas iespējas piedalīties aktīvajā darba tirgū;
- Neesošas atbalsta vai nodarbinātības programmas tām personām, kuras smagas invaliditātes vai garīga rakstura traucējumu dēļ nevar piedalīties darba tirgū;
- Informācijas trūkums darba devēju sludinājumos, tajā skaitā, vai konkrētā pozīcija ir piemērota cilvēkam ar invaliditāti, u.c.

Var runāt par vairākiem veidiem, kā veicināt cilvēku ar invaliditāti iesaistīšanu darba tirgū, sākot

ar pašu cilvēku ar invaliditāti iniciatīvu, sabiedrības informēšanu, stereotipu mazināšanu, kā arī uzņēmēju informēšanu par sociāli atbildīgu uzņēmumu nozīmi sabiedrībā. Tāpat nepieciešams stiprināt zināšanas par to, kāpēc būtu nepieciešams dot iespēju cilvēkiem ar invaliditāti strādāt viņu uzņēmumā, un veicināt pārliecību, ka tas ne vienmēr nozīmē lielu finansiālu nastu uzņēmējiem, piemēram, speciālas darba vietas nodrošināšanas dēļ.

Izmantotie avoti

Apvienoto Nāciju Organizācijas Konvencijas par personu ar invaliditāti tiesībām īstenošanas pamatnostādnes 2014.-2020.gadam, Rīga, 2013. Pieejams: http://www.lm.gov.lv/upload/2013junijs/lmpamn_040613_inv.pdf

Dārziņa, L. (2017, 7. februāris). Patentmaksājums un sociālā apdrošināšana. Latvijas Vēstneša portāls. Par likumu un valsti. Pieejams: http://m.lvportals.lv/visi/skaidrojumi/285012-patentmaksajums-un-sociala-apdrosinasana/

Individuālais komersants. Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra, pieejams: http://www.liaa.gov.lv/lv/biznesa-abc/uznemuma-registracija/individualais-komersants

Likums "Darba likums". Pieejams: https://m.likumi.lv/doc.php?id=26019

Likums "Mikrouzņēmumunodokļalikums". Pieejams: https://likumi.lv/doc.php?id=215302

Noteikumi par iedzīvotājuienākumanodokļapapilduatvieglojumiempersonāmarinvaliditāti, politiskirepresētāmpersonām un nacionālāspretošanāskustībasdalībniekiem. MK noteikumiNr. 138, 08.04.1997, Rīga: Ministrukabinets. Pieejams: https://likumi.lv/doc.php?id=42990

Valsts ieņēmumu dienests. 2018. "Saimnieciskās darbības veicēji". Pieejams: https://www.vid.gov.lv/lv/saimnieciskas-darbibas-veiceji

España

Organizaciones o instituciones que apoyan personas con discapacidad en España

En España, la institución pública que se hace cargo de todo lo referente a las personas con discapacidad es el Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad. Desde esta institución y como impulso de las medidas que promuevan la igualdad de oportunidades suprimiendo los inconvenientes que se oponen a la presencia integral de las personas con discapacidad, surgió la "Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social"

Además, desde el estado, el IMSERSO (Instituto de Mayores y Servicios Sociales), que queda adscrito al Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad en el 2011 a través de la Secretaría de Estado de Servicios Sociales e Igualdad, se encarga de la gestión de los servicios complementarios de las prestaciones del Sistema de la Seguridad Social de las personas con discapacidad (www.imserso.es)

Por otra parte, de forma privada, las asociaciones para discapacitados en nuestro país, pueden ser

de carácter local, provincial, regional o nacional/estatal. Algunas se centran en discapacidades físicas o intelectuales específicas y otras abarcan la discapacidad de una forma más global. En este caso, vamos a nombrar las que se encargan de discapacidades no intelectuales, o al menos no se centran únicamente en ellas:

- CERMI (Comité Español de Personas con discapacidad): http://www.cermi.es/es/
- Es laprincipal plataforma de representación, defensa y acción de la discapacidad. A ella pertenecen las principales asociaciones para discapacitados físicos e intelectuales de España y cuenta con sedes en todas las comunidades autónomas.
- FUNDACIÓN ONCE (Organización Nacional de Ciegos Españoles): http://www.fundacionONCE.es/
- Formada por diferentes entidades y fundaciones y centrada en alcanzar la plena autonomía e integración de las personas con ceguera y deficiencia visual, la ONCE está solidariamente comprometida con colectivos de personas con otros tipos de discapacidad promoviendo su formación, empleo y accesibilidad.

También tiene sedes en casi todas las comunidades autónomas.

- COCEMFE (Confederación Española de Personas con Discapacidad Física y Orgánica): http://www.cocemfe.es/portal/

Es una Organización No Gubernamental sin ánimo de lucro que aglutina a más de 1600 organizaciones y asociaciones para discapacitados. Sus áreas de actuación son múltiples, teniendo prioridad la integración laboral, la educación y formación, la accesibilidad, la atención socio sanitaria y atención a la infancia, a la juventud y a la mujer. También tiene sedes en casi todas las comunidades autónomas.

- CNS(Confederación Nacional de Sordos de España): http://www.cnse.es/ Es una ONG de acción social sin ánimo de lucro que lucha por la igualdad de oportunidades para las personas sordas. Está integrada por 17 Federaciones Autonómicas y más de 118 asociaciones provinciales y locales de personas sordas.
- FIAPAS (Confederación Española de Familias de Personas Sordas): http://www.fiapas.es/FIAPAS/index.html
- Surgió para dar respuesta a las necesidades de las familias de las personas con discapacidad auditiva y a los propios afectados. Centrada sobre todo en apoyo a las familias, también promueve el diagnóstico precoz, la educación y el empleo de las personas sordas.
- OID (Organización Impulsora Discapacitados): https://oid.es/ Organización no gubernamental sin ánimo de lucro, que lucha por la integración del colectivo de discapacitados en España a todos los niveles posibles.
- PREDIF (Plataforma Representativa Estatal de Personas con Discapacidad Física): http://www.predif.org/ PREDIF es una de las asociaciones para discapacitados de nuestro país centrada en las personas con discapacidad física. Declarada de utilidad pública, promueve acciones a favor de casi 100.000 personas con discapacidad física en nuestro país.
- FEDER (Federación Española de Enfermedades Raras): https://enfermedades-raras.org/ Las enfermedades raras son las más desconocidas y pueden afectar tanto al ámbito físico como al intelectual de la persona. FEDER es una de las asociaciones para discapacitados, cuya labor es especialmente importante para dar visibilidad al colectivo de discapacitados afectados por enfermedades raras. En la actualidad representa a más de 3 millones de personas, pacientes y familias.

Cómo registrar una empresa en nuestro país paso a paso
Hoy en día, para crear y registrar una empresa en España es necesario realizar una serie de trámites que están totalmente detallados en la página del Ministerio de Industria, Comercio y Competitividad: www.creatuempresa.org

En este enlace encontrarás toda la ayuda que necesitas con enlaces y documentos para realizar todos los pasos necesarios para registrar tu empresa; los pasos a seguir son:

Elección de forma jurídica:

Antes de realizar cualquier gestión administrativa, necesitas saber qué tipo de empresa vas a crear, qué forma jurídica tendrás a partir de ahora; esto dependerá del número de socios que tengas, del capital que quieras aportar a la sociedad y de la responsabilidad que quieras adquirir ante la empresa.

En la siguiente tabla se detallan las formas jurídicas más comunes utilizadas para la creación de una empresa:

TIPO DE EMPRESA	Nº SOCIOS	CAPITAL	RESPONSABILIDAD
INDIVIDUAL (Autónomo)	1	Sin mínimo	Total con los bienes del socio
Sociedad Civil (S.C)	Mínimo 2	Sin mínimo	Total con los bienes de los socios
Sociedad Limitada (S.L)	Mínimo 1	Mínimo 3000€	Limitada al capital aportado
Sociedad Anónima (S.A)	Mínimo 1	Mínimo 60.00€	Limitada al capital aportado
Sociedad Limitada Laboral (S.L.L)	Mínimo 2	Mínimo 3000€	Limitada al capital aportado
Sociedad Cooperativa (S.Coop.)	Mínimo 3	Mínimo fijado en los estatutos	Limitada al capital aportado

Existen más tipos de formas jurídicas para poder elegir, que puedes encontrar en http://www.creatuempresa.org/es-ES/PasoApaso/Paginas/FormasJuridicas.aspx

Proceso de constitución:
Una vez que hayas decidido la forma jurídica que va a tener tu empresa y dependiendo de ésta, deberás realizar una serie de trámites que detallamos en la siguiente tabla:

	Autónomo	SC	SL	SLL	SCoop
Alta en Agencia Tributaria: CIF		X	X	X	X
Contrato entre socios		X			
Escritura pública (ante notario)		X	X	X	X
Impuesto de transmisiones		X	X	X	X
Certificación negativa del nombre de la sociedad			X	X	X
Inscripción de la empresa en el Registro Mercantil			X	X	X

Para más información y trámites del resto de tipo de formas jurídicas, puedes consultar: http://www.creatuempresa.org/es-ES/PasoApaso/Paginas/ProcesoConstitucion.aspx

Trámites de puesta en marcha

Una vez que hemos creado la empresa, debemos ponerla en marcha. Para ello necesitamos realizar los pasos que detallamos en la siguiente tabla junto con su descripción y organismo dónde se tramita:

TRÁMITE	DESCRIPCIÓN	ORGANISMO
Alta en el Censo de empresarios, profesionales y retenedores	Declaración censal del comienzo o cese de actividad que han de presentar a efectos fiscales los empresarios individuales, profesionales y sociedades	Agencia Tributaria (AEAT)
Impuesto sobre Actividades Económicas	Es un tributo derivado del ejercicio e actividades empresariales, profesionales o artísticas	AEAT
Alta en el régimen de trabajadores autónomos (RETA)	Régimen que regula la cotización a la Seguridad Social de los trabajadores autónomos (Empresarios individuales), comuneros, socios y administradores de algunas sociedades	Tesorería General de la Seguridad Social
Alta de los socios y administradores en regímenes de la Seguridad Social	El ata en régimen de la Seguridad social que corresponda a cada caso, estará condicionado al tipo de sociedad y/o a la participación del capital social	Tesorería General de la Seguridad Social

Obtención y legalización del libro de Visitas	Las Empresas estaban obligadas a tener en cada centro de trabajo un Libro de Visitas a disposición de los funcionarios de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social y de los funcionarios habilitados para comprobaciones en materia de riesgos laborales	Inspección Provincial de Trabajo
Legalización del Libro de actas, del Libro registro de socios, del Libro-registro de acciones nominativas y del Libro registro de contratos entre el socio único y la sociedad	El artículo 26 del Código de Comercio establece la obligación para las sociedades mercantiles de llevar un libro de actas	Registro Mercantil Provincial
Legalización del Libro Diario y del Libro de Inventarios y Cuentas Anuales	Todos los empresarios que lleven su contabilidad según las disposiciones del Código de Comercio deberán elaborar los siguientes documentos contables: un Libro Diario y un Libro de Inventarios y Cuentas Anuales.	Registro Mercantil Provincial

Obtención de un certificado electrónico El certificado electrónico posibilita firmar documentos electrónicos e identificar inequívocamente al propietario de la firma. Autoridades de certificación

Generales:

TRÁMITE	DESCRIPCIÓN	ORAGNISMO
Licencia de actividad	Licencias de instalaciones, obras, de actividad y funcionamiento	Ayuntamiento
Inscripción en otros organismos	En función de la actividad desarrollada se deberá comunicar con carácter obligatorio el inicio de la actividad en aquellas administraciones, autoridades y /o registros.	Otros organismos oficiales
Registro de ficheros de carácter personal	Obligación de los responsables de gestionar datos de carácter personal para garantizar el derecho a la protección de dichos datos	Agencia Española de Protección de Datos

Trámites según actividad:
Además de estos trámites, existen trámites de carácter específico dependiendo de la actividad; para conocer estos trámites en más profundidad y los que se deben realizar en caso de contratar trabajadores, consultar la web referenciada del Ministerio: http://www.creatuempresa.org/es-ES/PasoApaso/Paginas/PuestaEnMarcha.aspx

Apoyo financiero dado a personas con discapacidad

En España, todos los años hay una partida presupuestaria para ayudas al emprendimiento, además de incentivos europeos por sectores, que se pueden consultar en la página: http://www.creatuempresa.org/es-ES/PasoApaso/Financiacion/Paginas/Financiacion.aspx

Además de estas ayudas, a las que puede acceder cualquier emprendedor, hay una serie de acciones específicas para las personas con discapacidad.

- Por una parte, desde las administraciones estatales, la introducción de La ley de Emprendedores hace un par de años, así como la entrada en vigor de la Ley de Fomento del Trabajo Autónomo, han supuesto una mejora en las condiciones que presentan actualmente las bonificaciones Seguridad Social destinadas a autónomos que superen un grado de discapacidad del 33%.

Durante los primeros 12 meses de actividad:
En el caso de cotizar por la base mínima, se aplica una reducción en la cuota de autónomo a 50 euros mensuales. Además, se aplica una ayuda del 80% de reducción de la cuota de autónomo durante este periodo a aquellos trabajadores autónomos discapacitados que elijan una base de cotización superior a la mínima.

Meses 13 al 60:
50% de bonificación durante los 48 meses siguientes hasta completar un periodo máximo de 5 años desde la fecha de alta como autónomo, con independencia de la base de cotización escogida.
A partir de este año 2018, con la reciente aprobación de la Ley de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo, aquellas personas discapacitadas que en el pasado se hubieran dado de alta como autónomos disfrutando de la tarifa plana podrán igualmente beneficiarse de la misma una vez transcurridos tres años de baja en autónomos.

- Además, cada Comunidad Autónoma ha desarrollado de forma específica su programa de ayudas y dentro de éstos hay ayudas específicas para personas con discapacidad.
  Consiste en ayudas a proyectos empresariales de actividades emergentes que generen empleo y se encuentren respaldados por una administración o corporación pública local. Ofrece cinco tipos de ayudas: por incorporación de socios en cooperativas y sociedades laborales, por contratación de desempleados, apoyo a la función gerencial, contratación de expertos cualificados y ayuda financiera. Para saber más, puedes acudir a la página web del gobierno de tu comunidad autónoma desde el siguiente enlace: http://www.ipyme.org/es-ES/Financiacion-Creacion/Paginas/ListadoAyudasCreacionEmpresas.aspx
- El Estado, paralelamente, lanza ayudas a la creación de empresas, de forma específica sectorial o temática, en la que también tiene cabida las personas con discapacidad en muchos casos; para ver estas ayudas vigentes ve a la web: http://www.ipyme.org/es-ES/BBDD/AyudasIncentivos/UltimasAyudas/Paginas/ListaAyudasIncentivos.aspx?TipoConsulta=ultimasPublica-

das&vige=True&ABIERTA=true

- Por último, hay iniciativas privadas desde las que se lanzan subvenciones y ayudas para emprendedores con discapacidad, como ONCE (https://www.portalento.es/Candidatos/Emprendedores/Default.aspx, http://www.fundacionONCE.es/es/pagina/proyectos-y-solicitudes) , DKV o CASER.

Sectores económicos de los negocios y / o información sobre el mercado laboral abierto y por qué los empresarios deberían contratar a personas con discapacidad

En la actualidad los sectores económicos en auge para la creación de empresas son todos los relacionados con la tecnología: programación app´s, videojuegos, programación software, marketing digital, impresión 3D…

Las empresas que contratan a personas con discapacidad pueden beneficiarse también de una serie de deducciones de cuotas del Impuesto de Sociedades, así como de sus seguros sociales; además, en su caso, pueden llegar a recibir una subvención para la adaptación de puestos de trabajo y eliminación de barreras. Todas estas ayudas dependen de los presupuestos generales del estado y de los de las Autonomías, anualmente.

Pero las empresas que contratan empleados con algún tipo de discapacidad reciben unos beneficios que van más allá de las ayudas económicas que puedan percibir. En primer lugar, las empresas se humanizan y demuestran que, detrás de sus estructuras más o menos complejas, hay personas. Además, las empresas que tienen personal discapacitado en su plantilla cuentan con el valor añadido de la ilusión y el esfuerzo que ponen en su trabajo diario, ya que está demostrado que las personas con discapacidad ayudan a mantener un clima laboral positivo y alegre.

Por último, podemos decir que también mejora la imagen, tanto interna como externa de las empresas y ayuda a crear una sociedad más justa, comprometida e integradora con sus políticas de responsabilidad social corporativa.

Referencias:

http://www.sunrisemedical.es/blog/asociaciones-de-discapacitados

http://cuida2.blogspot.com.es/2008/05/listado-de-asociaciones-de.html

https://www.ucm.es/asociaciones-por-tipo-de-discapacidad

http://www.msssi.gob.es/ssi/discapacidad/informacion/leyGeneralDiscapacidad.htm

http://www.ipyme.org/publicaciones/creacionempresas.pdf

http://www.emprendedores.es/gestion/ayudas-para-emprender-discapacitados

https://infoautonomos.eleconomista.es/ayudas-subvenciones-autonomos/ayudas-y-subvenciones-para-autonomos/

http://gestron.es/bonificaciones-seguridad-social-autonomos-discapacidad/

https://infoautonomos.eleconomista.es/seguridad-social/bonificaciones-autonomos-reta/

http://www.creatuempresa.org/es-ES/PasoApaso/Paginas/Creatuempresapasoapaso.aspx
https://cursos.com/ayudas-autonomos-subvenciones/

http://www.oficinaempleo.com/blog/por-que-las-empresas-deben-contratar-trabajadores-con-discapacidad/

https://infoautonomos.eleconomista.es/ideas-de-negocio/sectores-de-futuro/

http://www.expansion.com/emprendedores-empleoemprendedores/2017/01/12/5877d01a268e3e963a8b4738.html

Grecia

Εισαγωγή
Τα δικαιώματα των ατόμωνμε αναπηρία (σημ. το αναθεωρημένοΣύνταγμα τηςΕλλάδας (2001) έχει καθιερώσειτονόρο«άτομα με αναπηρίες»,σε αντικατάσταση τουόρου«άτομα μεειδικές ανάγκες») αναγνωρίζονται σεσειράάρθρωντουΣυντάγματος τηςΕλλάδος (1975, 1986, 2001).

Η συνταγματική κατοχύρωσητου σεβασμού και της προστασίας της αξίας του ανθρώπου (Άρθρο 2) και της αρχήςτηςισότητας έναντι τουνόμου και τωνίσωνδικαιωμάτων (Άρθρο 4), αποτελούν τουςθεμέλιουςλίθουςτουρυθμιστικού πλαισίουγια τα άτομα με αναπηρία και την αντιμετώπισή τους από τοκράτος. Μετηνενίσχυσητουκοινωνικούκράτους (Άρθρο 21), και τουκράτουςδικαίου (Άρθρο 25), τα άτομα με αναπηρία εξοπλίζονται μετοιδιώνυμοσυνταγματικό δικαίωμα να απολαμβάνουν μέτρων πουεξασφαλίζουν την αυτονομία τους, την επαγγελματική τουςένταξη και τησυμμετοχήτουςστηνοικονομική και κοινωνικήζωήτηςχώρας. Η νέα διάταξη (παρ. 6) τουΆρθρου 21, σεσυνδυασμό μετην αρχήτης αναλογικήςισότητας (Άρθρο 4 παρ.1) και μετην επίσηςνέα διάταξη (παρ. 2) τουΆρθρου 116, η οποία επιτρέπει τηλήψηθετικώνμέτρων υπέρομάδωνοι οποίεςτελούν υπό συνθήκες πραγματικής ανισότητας, δίνειτηδυνατότητα στονννομοθέτη να λάβει όλα τα μέτρα πουείναι αναγκαία για την προστασία ή για τηδιευκόλυνσητων ατόμωνμε αναπηρία. Η παρ. 6 τουΆρθρου 21, ουσιαστικά συνιστάτηνυιοθέτησητουκοινωνικούμοντέλουγια την αναπηρία και συνακόλουθα την υποχρέωσητηςΠολιτείας να σχεδιάζει και να μεριμνάγια τηλειτουργία τηςκοινωνικήςζωήςμετρόπο ώστε να λαμβάνει υπόψητις ανάγκεςτων ατόμωνμε αναπηρία. Ιδιαίτερη σημασία έχειτοΆρθρο 5Α μετο οποίοεισάγεται τοδικαίωμα συμμετοχήςστηνΚοινωνία τηςΠληροφορίας πουσυνιστάουσιώδη προϋπόθεση για τηνάσκησητωνθεμελιωδώνδικαιωμάτων του ατόμου, δεδομένουότι η πληροφορικήενσωματώνεται πλέονσεόλεςτις πτυχέςτηςκοινωνικήςζωής (πληροφόρηση, επικοινωνία, εκπαίδευση, εργασία, ψυχαγωγία, κ.ά.). (Πηγή: Νικολαΐδης, Μιζαμτσή & Μουρούζης, 2012).

Πιστοποίηση αναπηρίας
Η πιστοποίηση της αναπηρίας στην Ελλάδα γίνεται από τα Κέντρα Πιστοποίησης Αναπηρίας (ΚΕΠΑ). Τα ΚΕΠΑ συστάθηκαν με σκοπό την εξασφάλιση της ενιαίας υγειονομικής κρίσης όσον αφορά στον καθορισμό του βαθμού αναπηρίας των ασφαλισμένων όλων των Φορέων Κοινωνικής Ασφάλισης και του Δημοσίου, καθώς και των ανασφάλιστων πολιτών για τη χορήγηση παροχών συντάξεων, επιδομάτων ή οικονομικών ενισχύσεων, απαλλαγών και διευκολύνσεων που παρέχει η Πολιτεία

στα άτομα με αναπηρία.΄
Η πιστοποίηση της αναπηρίας ανήκει στην δικαιοδοσία του Υπουργείου Εργασίας, Ασφάλισης και Κοινωνικής Αλληλεγγύηςhttp://www.ypakp.gr/
Στις αρχές του 2018 δημοσιεύθηκε στην Εφημερίδα της Κυβέρνησης ο Ενιαίος Πίνακας Προσδιορισμού Ποσοστού Αναπηρίας (ΕΠΠΠΑ). (βρείτε τον πίνακα 2018 στη σελίδα της ΕΣΑΜΕΑ http://www.esaea.gr/pressoffice/announcements/3681-dimosieythike-o-neos-eniaios-pinakas-prosdiorismoy-posostoy-anapirias)

Προσλήψεις ΑμεΑ στο δημόσιο
Στην Ελλάδα, το 15% των θέσεων που προκηρύσσονται από τον ΑΣΕΠ πρέπει να καλύπτεται από ΑμεΑ. Η ρύθμιση αυτή αφορά σε υποψήφιους οκτώ ειδικών κατηγοριών που είναι οι εξής:

- Παλιννοστούντες Πόντιοι ομογενείς και ομογενείς που αποκτούν την ελληνική ιθαγένεια σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν. 2790/2000 (Α΄24)
- Πολύτεκνοι ή τέκνα πολυτέκνων
- Τρίτεκνοι ή τέκνα τριτέκνων
- Υποψήφιοι με ποσοστό αναπηρίας πενήντα τοις εκατό (50%) τουλάχιστον που ασκούν το προσωποπαγές δικαίωμα προστασίας τους
- Υποψήφιοι γονείς, τέκνα, σύζυγοι, αδελφοί που ασκούν το δικαίωμα προστασίας από την αναπηρία ατόμων με ποσοστό αναπηρίας εξήντα επτά τοις εκατό (67%) και άνω εξαιτίας βαριών ψυχικών και σωματικών παθήσεων ή από άτομα που πάσχουν από νοητική υστέρηση ή αυτισμό με ποσοστό αναπηρίας τουλάχιστον πενήντα τοις εκατό (50%)
- Έλληνες υπήκοοι που προέρχονται από τη Μουσουλμανική Μειονότητα της Θράκης
- Τυφλοί τηλεφωνητές
- Δικηγόροι με αναπηρία

Επιχειρηματικότητα – Μορφές επιχειρήσεων
Στην Ελλάδα υπάρχουν οι εξής μορφές επιχειρήσεων

- Ατομική Επιχείρηση
- Ομόρρυθμη Εταιρεία
- Ετερόρρυθμη Εταιρεία
- Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης
- Ανώνυμη Εταιρεία
- Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία
- Κοινωνική Συνεταιριστική Επιχείρηση
- Συνεταιρισμός Εργαζομένων – Κοινωνική επιχείρηση

Για τις διαδικασίες ίδρυσης μιας επιχείρησης μπορείτε να συμβουλευτείτε τον ιστοχώρο StartupGreece.gr (Ξεκινώντας μια επιχείρηση)

Γνωστοποίηση έναρξης λειτουργίας μιας οικονομικής δραστηριότητας - NotifyBusiness

Η Γνωστοποίηση έναρξης λειτουργίας οικονομικών δραστηριοτήτωνείναι σύμφωνα με το νόμο 4442/2016 για την άσκηση οικονομικών δραστηριοτήτων, ο τρόπος με τον οποίο οι καθ' ύλην και κατά τόπο αρμόδιες εποπτικές αρχές ενημερώνονται από τον φορέα μιας οικονομικής δραστηριότητας για την έναρξη ή τη μεταβολή στη λειτουργία της,
Πραγματοποιείται από το φυσικό πρόσωπο ή τον νόμιμο εκπρόσωπο του νομικού προσώπου που πρόκειται να ασκήσει τη δραστηριότητα σε συγκεκριμένη εγκατάσταση και αποτελεί προϋπόθεση λειτουργίας αυτής. Από την υποβολή της ξεκινά άμεσα η λειτουργία της δραστηριότητας, χωρίς να

απαιτείται άδεια λειτουργίας,
Προϋποθέτει ότι η εγκατάσταση άσκησης της οικονομικής δραστηριότητας πληροί τις τεχνικές απαιτήσεις ασφαλούς λειτουργίας της και ότι έχουν ληφθεί οι απαιτούμενες εγκρίσεις. Στον χώρο άσκησης της δραστηριότητας τηρείται υποχρεωτικά φάκελος με όλα τα απαιτούμενα από τις σχετικές διατάξεις έγγραφα (π.χ. διοικητικές άδειες, εγκρίσεις, βεβαιώσεις, πιστοποιητικά κ.λπ.), Περιλαμβάνει μόνο τα ελάχιστα στοιχεία που κρίνεται απαραίτητο να γνωρίζει η διοίκηση, προκειμένου να διενεργούνται οι προβλεπόμενοι έλεγχοι.

Η γνωστοποίηση γίνεται ηλεκτρονικά στο https://www.notifybusiness.gov.gr
Πώς γίνεται η γνωστοποίηση ανάλογα με την δραστηριότητα και την επιχείρηση μπορείτε να δείτε στο NotifyBusiness.

Νομοθεσία για προσβασιμότητα ΑμεΑ
Το Υπουργείο Περιβάλλοντος Ενέργειας και Κλιματικής Αλλαγής έχει εκδώσει ειδική εγκύκλιο με την οποία καθορίζονται οι ειδικές ρυθμίσεις του Οικοδομικού Κανονισμού για την προσβασιμότητα των ΑμεΑ. Δείτε την εγκύκλιο εδώ

Χρήσιμοι σύνδεσμοι
Εθνική Συνομοσπονδία Ατόμων με Αναπηρία http://www.esaea.gr
Υπουργείο Εργασίας http://www.ypakp.gr/
ΕΦΚΑ http://www.efka.gov.gr
Startup Greece http://startupgreece.gov.gr/
Ψηφιακές Υπηρεσίας μιας στάσης https://aplo.yeka.gr/
Ηλεκτρονική Διακυβέρνηση Κοινωνικής Ασφάλισης ΑΕ (ΗΔΙΚΑ) http://www.idika.gr/
Πανελλήνια Ομοσπονδία Ατόμων με Σκλήρυνση Κατά Πλάκαςhttp://poamskp.gr
Εθνική Ομοσπονδία Τυφλών (Ε.Ο.Τ.) www.eoty.gr
Εθνική Ομοσπονδία Κινητικά Αναπήρων (Ε.Ο.Κ.Α.) www.eoka.com.gr
Ομοσπονδία Κωφών Ελλάδος (ΟΜ.Κ.Ε.) www.omke.gr
Ελληνική Εταιρεία Αντιρευματικού Αγώνα (ΕΛ.Ε.ΑΝ.Α.) – ΕΛΕΑΝΑ http://www.arthritis.org.gr/

Malta

The EU recognises the importance of cross-border business and internationalisation and to this effect it created what is known as the Enterprise Europe Network (EEN). The main objective of the EEN is to open doors for European SMEs that want to grow by helping them make the best of opportunities in the EU and beyond.

In Malta, to date this service was provided by Malta Enterprise. A new work programme came into effect as of January 2015, whereby the European Commission revised and did an overhaul of the EEN's strategy and objectives. In view of these changes, four local organisations came forward and offered to pool resources and make their expertise available to offer a more consolidated and value added service to the local business community.

In this respect, the new EEN services in Malta for the coming years will be delivered by a consortium of business organisations that include the Malta Business Bureau, Malta Enterprise, the Malta Chamber of Commerce, Enterprise and Industry, and the Malta Council for Science and Technology.

The collaboration between the four partners will be shortly communicated to the media with the launch of this initiative in the coming days.

Through the EEN, the consortium will be offering a number of services to help local SMEs internationalise. First and foremost, through its counterparts in all other EU regions, EEN Malta will be able to source first-hand information about market conditions and jurisdictions in other member states. This will save Maltese companies valuable time and resources in doing basic market research and also supersedes the language barriers.

Secondly, through the EEN, numerous brokerage events are organised annually in the EU to bring together businesses operating in different sectors. If a firm is interested to expand or find collaborators in a particular market, the consortium can use its contacts in that particular region to organise specialised visits for the firm to meet with potential business partners individually.

Support organizations for people with disabilities

LAND [living ability not disability] is an organization who was founded by Ms. JeanesseAbela - a disabled young women and Ms. Michelle Farrugia in August 2002. The main aim of the organization is to promote inclusion, education, independence and socialize youth with physical disabilities into mainstream society. This organization's main target group is youth with a physical disability, most of its 80 members are wheelchair users. Due to the lack of personal assistance, mobility and accessibility barriers, physically disabled youth were impaired from living and enjoying a healthy social life. The objectives of LAND are educational, enhancing the independence of physically disabled people and most of all - promoting inclusion through mainstream socialization. This NGO is the only organization in Malta that embraces persons with physical disabilities and non-disabled persons so during the process they can interact thus developing friendships whilst creating an awareness of social inclusion in all spheres of life. Apart from helping youth with disabilities meet and socialize, it also promotes the concept of independent living as it enables control of one's life with the right equipment and human resources.

You can find more information on supporting organizations on Subunit 3: Good practice examples. Malta!

How to register a company. Step-by-step;

Malta is a tiny nation in the Mediterranean Sea, strategically positioned between Europe and Africa. It is home to around 400,000 inhabitants, and has over 5000 years of history and culture at its roots. Malta is also a good place for business, offering year-round great weather, short commutes and a skilled and flexible workforce. Whilst the local population does not offer huge market opportunities, it is a great testing ground. Existing logistical connections to mainland Europe and North Africa mean that companies wishing to expand beyond Malta can do so with ease. The opening/registering process of a company in Malta usually follows these ten steps:
Limited Liability or Self-Employed?

The main difference is that by having a limited liability company you give your business a more trusted face and you, as a shareholder, are better protected. You also need to be at least two shareholders to register a company. For a self-employed person to start a business in Malta, the steps are much simpler, but so is the personal risk if anything goes wrong, such as with defective products or lawsuits. If you decide to start as a self-employed, then you can go directly to Step 5.

Prepare Registration Documentation

If you are going to proceed with a limited liability company, then you need to draft the memorandum and articles of association. Whilst you could prepare these yourself if you have the experience, it is strongly recommended seeking the assistance of local accountants or lawyers especially if you are starting a business in Malta for the first time. These documents are not only important for registration, they also detail what the company, its shareholders and its directors can and cannot do.

Deposit the Minimum Share Capital

The amount will be determined in your memorandum and articles of association. To start off, any company needs some capital, however small. The minimum amount allowed is €1,200 (value rounded up), but you only need to deposit 20% of this value at a bank. Therefore, this step also includes you needing to open up a bank account in the company's name. Inform the bank teller that you are depositing your share capital. The money will go into a holding account until the company is properly registered. You will be given a receipt. It is very important that you do not lose it as you will need it to start a business.

Start A Business in Malta

In this step, you need to present the filled in company registration form, together with the memorandum and articles of association and the share capital deposit slip to the Malta Financial Services Authority, who oversees all locally registered companies. Registration is done within 2 to 3 days and there is a registration fee to be paid, depending on the size of the company. The MFSA offers detailed information about fees and the registration procedure.

Obtain Licences

All those who start a business in Malta need to obtain a trading licence. For most businesses, the process is quite simple. You only need to fill in the Application form for a commercial activity, although if you are setting up a food preparation business, beautician related business or a large manufacturing business you will need to apply for further licences from various governmental departments. The best place to get your answers to all your questions about proper licencing is the Commerce Department. You will need to pay one or more annual fees for each licence but the very basic licence will cost you €70 for a small business.

Get a Tax Identification Number

Whilst this step might not be the most exciting, it is a legal requirement that a business has a tax identification number. Once again, the necessary form can easily be found online. There are no fees to be paid, however once a year you will need to fill in a tax return form and this varies depending on whether you are a limited liability company or a self-employed person. In this case, especially for your first year in business, it is recommended that you seek the assistance of an accountant or a lawyer.

Inform the VAT department that you will Start a Business

Another requirement to start a business in Malta is registering with the VAT department. When doing this there are 3 important thresholds to keep in mind. If you are foreseeing a turnover of not more than €7,000 in a year period (January – December) then you are not obliged to register or charge VAT. For businesses which expect a turnover of between €7,001 to between €14,000 and €35,000, depending on the business, registration is optional. For turnover values above this figure VAT would need to be charged. Obtaining a VAT number is free and the process is extremely fast.

Obtain a PE Number
This step can be skipped if you are self-employed and do not intend to employ any employees. If, however you have a limited liability company, you are automatically working for the company, therefore you are an employee. In such a case and in cases where you intend to have employees then you need to carry out this step. To obtain a PE number you need to fill in a form online by the Inland Revenue Department. This process normally takes around 3 days and is also free of charge.

Register with the JOBS PLUS
The JOBS PLUS is responsible for all employment registration in Malta. Irrespective of whether you will start a business as a self-employed person or a limited liability company, you need to fill in a form for each employee. Forms needs to be filled in upon registration and again upon termination of each employee. The process is quick and free of charge.

Data Protection Registration
This step only applies for businesses that will be collecting personal details of their prospective or existing customers. In recent years Malta has caught up with the rest of Europe in providing safety to people's information.

It is important that when you start a business you create certain safety processes to ensure that customer's details cannot be stolen by third parties.

Financial support for people with disabilities
The JOBS PLUS helps persons with disability in a variety of ways to obtain the necessary training and to find employment. Some schemes are completely financed through national funds, while others are partly financed through European Union funds. Disabled persons who would like to become self-employed are provided with guidelines and professional advice. This support can continue until the person finds work.

Through national funds, Jobs Plus administers the Bridging the Gap Scheme which offers work exposure opportunities for persons with disability. During the agreed period, these persons are given a weekly allowance, equivalent to 80% of the national minimum wage. On their part, employers are not obliged to pay social security contributions, wage or other benefits such as sick leave.

The Employment Aid Programme is partly funded by the European Union. It offers eligible companies a subsidy on the pay of disabled employees for up to 3 years. The subsidy amounts to 75% for the first year of employment, and 60% for the second and third years. For an application to be eligible, it is important that employment starts not later than September 2012. This project will operate up to 2013.

Information on open labour market and why employers should hire people with disabilities
States Parties recognize the right of persons with disabilities to work, on an equal basis with others; this includes the right to the opportunity to gain a living by work freely chosen or accepted in a labour market and work environment that is open, inclusive and accessible to persons with disabilities. States Parties shall safeguard and promote the realization of the right to work, including for those who acquire a disability during the course of employment, by taking appropriate steps, including through legislation, to:

- Prohibit discrimination on the basis of disability with regard to all matters concerning all

forms of employment, including conditions of recruitment, hiring and employment, continuance of employment, career advancement and safe and healthy working conditions;

- Protect the rights of persons with disabilities, on an equal basis with others, to just and favourable conditions of work, including equal opportunities and equal remuneration for work of equal value, safe and healthy working conditions, including protection from harassment, and the redress of grievances;
- Ensure that persons with disabilities are able to exercise their labour and trade union rights on an equal basis with others;
- Enable persons with disabilities to have effective access to general technical and vocational guidance programmes, placement services and vocational and continuing training;
- Promote employment opportunities and career advancement for persons with disabilities in the labour market, as well as assistance in finding, obtaining, maintaining and returning to employment;
- Promote opportunities for self-employment, entrepreneurship, the development of cooperatives and starting one's own business;
- Employ persons with disabilities in the public sector;
- Promote the employment of persons with disabilities in the private sector through appropriate policies and measures, which may include affirmative action programmes, incentives and other measures;
- Ensure that reasonable accommodation is provided to persons with disabilities in the workplace;
- Promote the acquisition by persons with disabilities of work experience in the open labour market;
- Promote vocational and professional rehabilitation, job retention and return-to-work programmes for persons with disabilities. States Parties shall ensure that persons with disabilities are not held in slavery or in servitude, and are protected, on an equal basis with others, from forced or compulsory labour.

References:

Malta Business Bureau: Enterprise Europe Network- http://mbb.org.mt/services/enterprise-europe-network/

LAND: Living Ability not disability - http://www.landmalta.org/

Lino Spiteri Foundation - http://linospiterifoundation.org

EMPOWER Coop- http://www.empower-coop.org/

How To Start A Business In Malta In 10 Steps - http://thefunentrepreneur.com/2015/12/30/how-to-start-a-business-in-malta-in-10-steps/

Employment - http://crpd.org.mt/wp-content/uploads/2016/10/Services-and-Benefits-EN.pdf

The Academic Network of European Disability Experts (ANED) - http://www.disability-europe.net/theme/employment?country=malta