

4. El mundo laboral.

4.1. Tipos de trabajo: ofertas de empleo.

Una vez que hemos reflexionado sobre nosotros mismos, vamos a analizar la situación del mercado laboral, dónde pueden encontrarse las oportunidades de empleo en la actualidad y en el futuro, así como identificar las profesiones más demandadas en el mercado laboral con el fin de poder adecuar tus capacidades y expectativas a las mismas.

El mercado laboral está compuesto por tres elementos: la oferta, la demanda y los intermediarios del mercado laboral.

- **La oferta** son los puestos de trabajo que ofrece el mercado laboral en un momento dado.
- **La demanda** son todas las personas que están en condiciones de trabajar y desean hacerlo.
- **Los intermediarios** son organismos y entidades que pretenden facilitar la conexión entre demanda y oferta, de manera que el encuentro entre los mismos se produzca de forma sencilla, rápida y efectiva.

Hoy día asistimos a un mercado de trabajo dinámico y cambiante, por lo que necesitamos actualizar continuamente la información relativa de él, para así poder adaptar nuestra demanda a lo que el mercado laboral oferta.

Entre las nuevas tendencias que están transformando el mercado de trabajo destacamos las siguientes:

- El impacto de las nuevas tecnologías que, aunque está provocando efectos negativos como la minimización de la mano de obra no cualificada, por otra parte, tiene sus consecuencias positivas como las nuevas oportunidades para el autoempleo, el teletrabajo, etc.
- El incremento de la externalización y/o subcontratación de algunos servicios, mantenimiento, informatización, consultoría, etc. que, aunque puede suponer una supresión o readaptación profesional de algunos puestos en la empresa, también posibilitarán los nuevos puestos de la subcontrata.

Es importante revisar las estadísticas de profesiones más demandadas (profesiones más contratadas) por las empresas en el territorio de búsqueda. Puedes encontrarlas en el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE), en el **observatorio de las ocupaciones**.

https://www.sepe.es/contenidos/que_es_el_sepe/observatorio/observatorio.html

Aunque existe una gran variedad de ofertas de empleo, podemos señalar tres grandes vías de acceso al mercado laboral:

- Administraciones públicas.
- Empresas privadas.
- Autoempleo.

Dónde están las ofertas

Empleo público

Empleo privado

- Contactos personales
- Prensa
- SEPE
- Bolsas de trabajo en entidades e instituciones
- Empleo en Internet
- Empresas de trabajo temporal
- Agencias de colocación
- Trabajar en el Extranjero
- Empresas de selección de personal
- Autocandidatura

La oferta pública de empleo

La administración pública es una de las principales oferentes de puestos de trabajo en España.

La oferta de empleo público será aprobada, en su caso, por el Gobierno a propuesta del Ministro para las Administraciones Públicas, y cuando existan necesidades urgentes de incorporaciones de personal, el Gobierno podrá aprobar ofertas de empleo público para ámbitos administrativos específicos. La oferta de empleo público, será aprobada en el primer trimestre de cada año. El objeto de dicha oferta es solventar las necesidades de recursos humanos o personal que no puedan ser cubiertas con los efectivos de personal existente.

Cada una de las administraciones actúa en cumplimiento de sus fines, con personalidad jurídica única. Por ello, y en función de sus necesidades, tienen competencias para planificar sus recursos humanos, ofertando las plazas necesarias y estableciendo los mecanismos de selección que consideren más idóneos para elegir a los candidatos, respetando siempre la normativa legal.

Las Administraciones Públicas seleccionan su personal de acuerdo con su oferta de empleo público, mediante convocatoria pública y a través del sistema de concurso, oposición o concurso- oposición, en los que se garantizan los principios constitucionales de igualdad, mérito y capacidad.

Para poder acceder a la función pública mediante cualquiera de los procedimientos habilitados al efecto deben reunirse ciertas condiciones generales. Los requisitos más habituales suelen ser:

- Poseer la nacionalidad española o ser nacional de alguno de los Estados miembros de la Unión Europea en los términos de la Ley 17/1993, así como aquellos con los que exista un Tratado Internacional que contemple esta posibilidad. Los aspirantes que no posean la nacionalidad española deberán acreditar el no estar sometidos a sanción disciplinaria o condena penal que impida, en el Estado cuya nacionalidad tengan, el acceso a la función pública.
- Tener la edad establecida en las bases de la convocatoria. Para los puestos de funcionario se exige la mayoría de edad y basta con tener más de 16 años en el supuesto del personal laboral.
- Poseer el título establecido para cada convocatoria o estar en condiciones de obtenerlo en la fecha en la que termine el plazo de presentación de instancias. Las titulaciones obtenidas en el extranjero deberán justificarse con la documentación que acredite su homologación.
- No padecer enfermedad ni estar afectado por limitación física o psíquica que sea incompatible con el desempeño de las correspondientes funciones.
- No haber sido separado del servicio de cualquiera de las Administraciones Públicas mediante expediente disciplinario, ni hallarse inhabilitado para el desempeño de funciones públicas.



El personal al servicio de la Administración Pública debe ser seleccionado mediante procedimientos públicos que garantizan el acceso en condiciones de igualdad, mérito y capacidad. Los procedimientos más habituales son:

- **Oposición.** Consiste en la realización de una o más pruebas para determinar la capacidad y la aptitud de los aspirantes, fijando su orden en función de la puntuación obtenida.
- **Concurso.** Tiene por objeto evaluar los méritos de los aspirantes al puesto según la baremación establecida, que fija su orden de puntuación.
- **Concurso-oposición.** Es un sistema mixto en el que se combinan los dos anteriores.

El sistema de selección del personal varía según se trate de personal permanente o temporal. Así, en la selección de personal para cubrir puestos de funcionario de carrera se utiliza, por regla general, la oposición o el concurso-oposición y, sólo excepcionalmente, el concurso. En el caso de la selección de personal laboral permanente el sistema más habitual es el de concurso-oposición.

Para la selección de personal funcionario interino se forman bolsas de trabajo con los aspirantes que, habiendo aprobado algún ejercicio de una oposición anterior, no hayan superado la totalidad del proceso selectivo o aquellos que, aun habiendo superado las pruebas, no han obtenido plaza.

Para la contratación de personal laboral temporal las bolsas incluyen a los aspirantes que alcancen el nivel mínimo suficiente que se establezca en las convocatorias de selección del personal laboral permanente. Cuando no existe lista de espera o bolsa de trabajo, el procedimiento de selección se articula mediante convocatorias específicas por el sistema de concurso.

Un gran número de personas quiere ser funcionario o contratado por las administraciones públicas. Como se dice en la calle, es un trabajo seguro, donde no existe presión.

El problema para ser funcionario o contratado laboral son realmente las oposiciones donde se presentan miles y miles de personas. Es necesario preparárselas muy bien y con bastante tiempo de antelación pues la competencia es alta.

Por último, nos queda por conocer dónde obtener la información sobre las ofertas de empleo, y debemos saber que la oferta de empleo pública está dividida en múltiples organismos, por lo que la información para el acceso a los mismos puede obtenerse a través de las convocatorias específicas de las administraciones, realizadas en los boletines oficiales específicos:

- Boletines oficiales de las Provincias: B.O.P.
- Boletines oficiales de las Comunidades Autónomas (por ejemplo, el de la Junta de Andalucía: BOJA.) (DOE del Gobierno de Extremadura).
- Boletín oficial del Estado: B.O.E.
- Diario oficial de la Unión Europea: D.O.U.E.

Son múltiples y variadas las ofertas que hay, y aunque con Internet todo es más fácil, hay que estar pendiente de ello, hay algunos portales, centros de formación y editoriales, que te tienen informado, pero eres tú el que debes estar al día y buscar información sobre convocatorias hay que ser activo para que no se te pase ninguna oportunidad.

La oferta privada de empleo

Es la oferta generada por los empresarios, a la que se puede acceder directamente o a través de los organismos dedicados a la intermediación laboral. (Que ya hemos visto anteriormente).

La empresa privada es la otra opción generadora de empleo por cuenta ajena, que contrata personal, ya sea de manera temporal o indefinida, para cubrir las necesidades que le surgen.



¿Qué quieren las empresas?

- **Características de desarrollo personal:** autoestima, ser abierto, positivo, constante.
- **Habilidades comunicativas:** capacidad lingüística, conocimiento de entornos cercanos, tratamiento de la información, manejo de herramientas TIC, dominio del lenguaje verbal y no verbal, técnicas de comunicación asertiva.
- **Habilidades sociales:** espíritu de aprendizaje, capacidad de compromiso, implicación y colaboración, capacidad de asumir responsabilidades y prever consecuencias.
- **Cualidades profesionales:** capacidad de autonomía y de responder con equilibrio a las exigencias laborales, capacidad de aprendizaje y formación técnica y humana adecuada a las exigencias, capacidad de adaptación socio laboral.
- Las empresas quieren contar con la **fidelidad y compromiso de su personal**, para ello existen nuevos planteamientos que generan en las personas una nueva disposición ante el trabajo.

En definitiva, las empresas quieren:

- Talento en vez de acumulación de conocimientos.
- Compensar en vez de retribuir.
- Reconocer el mérito del individuo en vez de el trabajo grupal.
- Personas que piensen en proyectos, alianzas, redes en vez de controladores de números.
- Inteligencia emocional sobre inteligencia intelectual/técnica.
- Visión integradora y de futuro sobre analítica del presente y del futuro.
- Liberar el talento en vez de controlarlo.
- Defender una causa sobre defender un negocio.
- Anticipar tendencias sobre enamorarse de las propias ideas.
- Iniciativas y atrevimiento sobre apatía y monotonía.
- Valorar a las personas sobre subestimar, menospreciar.
- Credibilidad sobre desconfianza.
- Confianza, compromiso sobre obligaciones.

- Autoridad moral sobre autoridad jerárquica.
- Equipo de verdad sobre suma de cada persona individualmente.
- Humildad, humanidad, sentido del humor sobre prepotencia.
- Actitud marca personal sobre pasividad

Por otra parte, y por lo que al mercado laboral se refiere, las ofertas nos dicen que:

- Falta formación de las personas en clave de información al cliente, ventas.
- Las personas renuncian a los trabajos peor valorados socialmente (limpieza, por ejemplo) para elegir trabajos más “agradables”.
- Escasa movilidad geográfica de la población dispuesta a trabajar.
- Falta de especialistas en oficios concretos.
- Desequilibrio entre personas tituladas superiores y la demanda de empleo existente. Faltan profesionales con Formación Profesional y sobran titulados universitarios.

4.2. El autoempleo.

Antes de iniciar cualquier actividad empresarial, es conveniente conocer algunos aspectos básicos a la hora de crear una empresa. Debes plantearte varias cuestiones (mi idea de negocio, posibilidades que ofrece el mercado laboral, competencia...) e informarte sobre las distintas alternativas (ayudas, subvenciones...) que están a tu alcance.

Actualmente es frecuente escuchar como el autoempleo y la creación de empresas es la mejor herramienta para generar puestos de trabajo. Es por ello que las administraciones públicas desarrollan y gestionan programas para el apoyo a las personas emprendedoras, ofreciéndoles ayudas o subvenciones.

Para reducir riesgos es muy importante hacer un análisis previo a la puesta en marcha de la empresa, analizar la viabilidad del proyecto, elaborar un plan de empresa, incluso adquirir la formación adecuada que nos capacite para su posterior gestión.

Tan importante es que el individuo que emprende aporte las dotes y las capacidades necesarias, como el tener el apoyo de la sociedad a esa cultura emprendedora mediante la ayuda técnica, humana y financiera que verifique la viabilidad de un proyecto empresarial.

Lo único que necesitas es una idea de negocio, ganas de trabajar y buscar el apoyo externo (socios capitalistas y/o personas trabajadoras, entidades financieras, programas de apoyo a la creación de empresas por parte de la administración, personas especialistas que te asesoren...).

Factores que intervienen en un buen desarrollo

- **Perfil personal.** Tener la preparación adecuada para desarrollar esa actividad. Si carecemos de ella podemos poner en práctica varias alternativas:
 - Realizar un trabajo por cuenta ajena para adquirir experiencia.
 - Obtener formación que nos capacite.
 - Rodearnos de las personas adecuadas que sean capaces de prestar el servicio deseado.

EDITORIAL TUTOR FORMACIÓN

- **Capital.** Presupuesto del que disponemos y acceso a entidades financieras.
- **Relaciones Sociales.** Todas aquellas redes de contactos que nos faciliten la información, formación, etc. necesarias para emprender de forma efectiva.

Preguntas importantes a la hora de emprender

¿Qué me hace falta para montar una empresa?

Para emprender con ciertas garantías hace falta básicamente tres cosas:

- Una idea viable (hay que concretarla, madurarla y analizar su viabilidad)
- Un emprendedor con el perfil adecuado (formación y/o experiencia acordes con la idea, motivación y centralidad empresarial, capacidad para asumir riesgos, capacidad de comunicación y de “vender” ideas).
- Un plan de empresa.

¿Qué factores determinarán el éxito de mi empresa?



- La existencia de una demanda insatisfecha.
- Disponer de los recursos necesarios y las capacidades adecuadas.
- Preparar una estrategia empresarial que optimice los recursos y las posibilidades de la empresa.
- Tener capacidad directiva y de comunicación.

¿Qué es y para qué sirve el plan de empresa?

Es una herramienta fundamental para planificar los pasos a seguir en el desarrollo de nuestro proyecto empresarial. El plan de empresa es un documento que tiene varias utilidades:

- Es necesario para acceder a las subvenciones que conceden los distintos organismos públicos.
- Sirve también a empresas que, aunque estén en funcionamiento, necesiten modificar su actividad totalmente o en algún aspecto.

El proceso consiste en analizar los siguientes factores:

1. Antecedentes del proyecto y participantes.
2. Actividad, producto o servicio.
3. El mercado.
4. Imagen de la empresa.
5. Política comercial.

EDITORIAL TUTOR FORMACIÓN

6. Producción.
7. Organización de la empresa y recursos humanos (tipos de contratos que nos interesan).
8. Trámites legales.
9. Previsión económica y financiera.

¿Qué forma jurídica debo elegir para mi empresa?

La elección de la forma jurídica vendrá determinada por:

- Tipo de actividad que se va a ejercer.
- Número de participantes en el proyecto empresarial.
- Responsabilidad de las personas promotoras.
- Relaciones que mantienen las personas asociadas entre sí.
- Necesidades económicas del proyecto.
- Aspectos fiscales de la empresa.

La elección de la forma jurídica bajo la cual opere el negocio depende de factores muy diversos que el emprendedor debe analizar personalmente: el número de socios que vayan a participar, la responsabilidad patrimonial que éstos quieran asumir respecto del riesgo empresarial, si los socios van a trabajar o no en la empresa, cuántos de ellos trabajarán, el tipo de negocio, previsión de ingresos y planificación fiscal en función de los ingresos, etc.

Antes de crear una empresa, es necesario conocer el tipo societario que más se ajusta a las necesidades del emprendedor.

| Forma jurídica | Nº mínimo de socios |
|---|--------------------------------|
| Empresario individual (trabajador autónomo) | 1 (sólo admite una persona) |
| Sociedad Civil | 2 |
| Comunidad de Bienes | 2 |
| Sociedad Limitada | 1 |
| Sociedad Limitada Nueva Empresa | 1 |
| <i>Nota: la SLNE es una especialidad de la SL tiene algunas limitaciones pero sus características básicas y régimen de funcionamiento son los mismos.</i> | (entre 1 y 5 personas físicas) |
| Sociedad Anónima | 1 |
| Sociedad Laboral (Limitada o Anónima) | 3 |
| <i>Nota: la Sociedad Laboral se rige subsidiariamente por la normativa general de la SL o la SA según la forma que se haya adoptado.</i> | |
| Sociedad Cooperativa | 3 |

¿A qué ayudas puedo tener acceso para la puesta en marcha de mi empresa?

Las ayudas y/o subvenciones dependen de una serie de factores, tales como:

- Tipo de actividad que se va a ejercer.

- Forma jurídica de la empresa.
- Edad de las personas promotoras.
- Situación o no de desempleo de las personas promotoras.
- Antigüedad en el desempleo de las personas promotoras.
- Tipo y cuantía de las inversiones a realizar.
- Modo de financiación de las inversiones a realizar.

Análisis previos

- 1. Análisis del producto o servicio.** Debemos definirlo, detallar las características técnicas, las necesidades que cubre, ventajas que ofrece, nombre que tendrá, coste, evolución futura, etc. Con este análisis determinamos que ventajas comparativas tendrá con respecto a otros productos ya existentes.
- 2. Análisis de la demanda.** Estudia quién será nuestra clientela, a quién va dirigido, sus características (edad, sexo, nivel adquisitivo...), gustos y preferencias, hábitos, escala de valores... Esta investigación de mercado se dirigirá a la población objeto de nuestro producto, y nos aportará la necesidad de ese producto, el comportamiento consumista.
- 3. Análisis de la competencia.** Analizar a otras empresas que ya ofrecen productos o servicios similares iguales al nuestro.

Con él conseguimos conocer aspectos claves como: identificar a la competencia, demanda que satisface, precios y formas de pago, canales de distribución, publicidad utilizada para la captación de clientes, tamaño de la empresa y tecnología que utilizan. También analizamos los puntos fuertes y débiles de estas empresas. Para acceder a estos datos tendrán que utilizar diversas vías: cámaras de comercio, catálogos industriales dependientes de las distintas comunidades autónomas, páginas amarillas, registro mercantil, red de contactos...

Trámites administrativos

En función de la actividad económica hay que notificar y/o solicitar la inscripción de la empresa y/o de sus productos o servicios en un registro oficial específico, para su legalización. Es preciso conocer estos trámites antes de poner en marcha la empresa. En nuestro país la burocracia es asfixiante, y es la que mata múltiples iniciativas, hay ocasiones en las que hay que “saber más de papeles” que del propio negocio, lo cierto es que a los emprendedores se lo ponen muy difícil, con una “montaña de trámites y pago de tasas e impuestos”.

¿Pero hay subvenciones? Después de un montón de trámites llegaran, si llegan al año o más, cuando realmente haces la inversión es al inicio de la actividad, y es cuando se necesita disponer de efectivo.



Franquicias

Es una forma de iniciarse en el mundo de la empresa o de los negocios, aprovechando la capacidad empresarial, idea y experiencia que tiene una empresa ya existente. La franquicia ofrece gran parte del plan de empresa desarrollado. El franquiciador (la marca), por ejemplo, Cien Montaditos, McDonald's, Phone House, (hay cientos y en todos los sectores de actividad) te asesora y en algunos casos monta tu negocio a cambio de una prestación económica. Lo que se llama el canon de entrada, este varía desde unos miles de euros a cientos de miles, dependiendo de la marca, al igual que sus requisitos (en ocasiones sin instalaciones y en otras con varios cientos de metros, en determinados lugares...)

El negocio de las franquicias está muy desarrollado en nuestro país y hay un buen número de negocios de éxito. No obstante, es preciso su análisis y estudio de mercado, pues no en todos los lugares se repiten los aciertos y éxitos.

Veamos un ejemplo de emprendimiento, sobre los obstáculos que nos vamos a encontrar:

Quiero montar un negocio de artículos de segunda mano

1. Definir la forma jurídica del negocio: lo pongo a mi nombre, comunidad de bienes o sociedad.
2. Alta en Hacienda.
3. Alta en Seguridad Social.
4. Ante la Inspección Provincial de Trabajo: comunicación de la apertura del centro de trabajo y sellado del libro de visitas (para el supuesto de que contrates trabajadores).
5. Búsqueda de local.
6. Contrato de alquiler con pago de mensualidad y fianzas. A veces dos o tres mensualidades o un aval bancario por el importe del contrato.
7. Adecuación del local: proyecto de obras realizado por un técnico competente (arquitecto, aparejador, ingeniero), pago de tasas municipales.
8. Realización de obras (desescombro, ocupación de vía pública, etc. Por todo paga de tasas).
9. Presentación del proyecto de apertura (plan de PRL, evacuación, eléctrico,) pago de tasas municipales por permiso de apertura.
10. Contrato con gestoría para asesoramiento fiscal y laboral.
11. Contrato con mutua de accidentes de trabajo.
12. Seguro de las instalaciones.
13. Seguro de responsabilidad civil.
14. Seguro de accidentes de los trabajadores.
15. Contrato con empresa de riesgos laborales.
16. Contrato con empresa de prevención de incendios (plan, extintores...)
17. Si vas a trabajar con la administración te exigirán homologación de instalaciones: proyectos visados, normas de calidad y dotaciones específicas.
18. A medida que tu empresa vaya adelante necesitaras:
 - Dominio en Internet.
 - Páginas web.
 - Empresa de mantenimiento informático.

- ISO 9001, 14000 etc.
- Otros sellos de calidad (propios del sector).

Estos son algunos de los pequeños inconvenientes, pero quizás el más grande para un emprendedor sea conseguir aguantar los dos primeros años, que resultan tan difíciles.

Da pena observar en nuestros pueblos y ciudades esos pequeños negocios que se abren y se cierran a los pocos meses, por falta de un estudio detallado, cuántas tiendas pequeñas de ropa se cierran, personas con ilusión, esfuerzo y que cuentan con sus ahorros o los de sus familiares y que se lo juegan si no lo han planificado bien.

¡Todavía no hemos hablado de la idea de negocio y de sus posibilidades!

No queremos ser tan pesimistas pero el hacerse emprendedor no es una idea súbita ni un capricho, debe ser algo meditado, analizado y calculado. Existen muchos proyectos por parte de las administraciones donde todo parece muy sencillo, pero la realidad es otra. Emprender hoy es una tarea ardua, difícil, que requiere de un análisis exhaustivo, y de una decisión incombustible, donde se está dispuesto “a morir en el intento”.

Si todo sale bien, es cierto, las recompensas en ocasiones merecen la pena. Los emprendedores mueven el mundo (en el sentido económico) y si no fuese por ellos, la vida nos sería más difícil.

Mira donde ha llegado Amancio Ortega con Zara, Jeff Bezos con Amazon o Bill Gates con Windows.

4.3. Yacimientos de empleo.

Por otro lado, hay que tener en cuenta los sectores emergentes, que se remontan a su vez al concepto de “nuevos yacimientos de empleo”. Este término responde desde 1995 a la búsqueda de estrategias innovadoras capaces de combatir el desempleo en la nueva Europa.

Se trata de sectores económicos que se están desarrollando en la actualidad en nuestro entorno económico y social.

Resultan novedosos para el mercado y crecen a un ritmo superior al de la media. En su conjunto contienen un gran potencial de futuro a los que hay que dedicar grandes dosis de voluntad, creatividad y trabajo para crear oportunidades de empleo y de negocio.

La Unión Europea en el Libro Blanco de Delors ha elaborado una estrategia a medio y largo plazo para la creación de empleo señalando 17 ámbitos de actuación para la puesta en marcha de iniciativas locales de desarrollo y empleo que responden a necesidades relacionadas con el aumento del nivel de vida o cambios de comportamiento a los que el empresariado o las administraciones no han dado una respuesta adecuada.

- El desarrollo de los **servicios a domicilio** se producirá a causa del envejecimiento de la población, incorporación de la mujer al mundo laboral... En consecuencia, se incrementarán las empresas dedicadas a cuidadores de animales domésticos, plantas, entrega de comidas y otros productos a domicilio, servicios de compañía en casa, etc.
- El sector de la **atención a la infancia** registrará un creciente desarrollo debido a la menor presencia de la mujer en el hogar, al alejamiento de la residencia y el lugar de trabajo, incrementándose las agencias de canguros, guarderías, etc.
- El desarrollo de las **nuevas tecnologías de información y comunicación** potenciará las empresas suministradoras de ordenadores, telefonía móvil, consultoras de control de la

EDITORIAL TUTOR FORMACIÓN

información, etc.

- La necesidad de afrontar los problemas originados por el fracaso escolar, la inmigración, el desempleo juvenil, demandará la creación de **servicios de ayuda a jóvenes con dificultades de inserción**.
- El incremento de la delincuencia y el envejecimiento demográfico provocarán el desarrollo de los **sistemas de seguridad**, generando empresas de etiquetas y chapas anti robo, mecanismos de identificación personal, agencias y consultorías de seguridad, etc. La creciente demanda de utilización de los **transportes colectivos locales** exigirá su adaptación a las necesidades de la población e incorporación de nuevas tecnologías.
- En el sector de los denominados **comercios de proximidad** pueden desarrollarse múltiples iniciativas empresariales: distribuidoras de bocadillos, venta de alimentos precocinados y alimentos exóticos, librerías especializadas, etc.
- La mayor disponibilidad de tiempo para el ocio, el aumento del paro y la mejora del nivel educativo cultural fomentarán el **incremento del turismo**, en general, y el desarrollo cultural local, en particular, a través de agencias de viaje especializadas, hospedaje en casas rurales, guías turísticas, señalización de itinerarios de interés, etc.
- Se incrementará el empleo en el **sector audiovisual** mediante la creación de empresas de producción de videos interactivos, proceso de imágenes, software informático a medida, etc.
- El progresivo interés por el aprovechamiento de los espacios públicos urbanos, la revalorización del **patrimonio cultural**, así como la protección y mantenimiento de las zonas rurales provocará el incremento del empleo en estas áreas.
- La creciente sensibilización ante la **problemática medioambiental** fomentará la creación de empresas y consultorías dedicadas al tratamiento de residuos y de una adecuada gestión del agua, así como a la regulación y control de la contaminación.

Los sectores emergentes que se han identificado en España son los siguientes:

1. Relaciones personales.
2. Redes de empresas.
3. Servicios avanzados a empresas de mejora de competitividad.
4. Servicios avanzados a empresas de externalización de procesos.
5. Servicios avanzados a empresas de generación, transformación, gestión, distribución etc. de la información.
6. Servicios avanzados a empresas de gestión y desarrollo de personas.
7. Servicios avanzados a empresas de marketing.
8. Industrias creativas.
9. Responsabilidad Social Corporativa.
10. Desarrollo personal y profesional.
11. Industria de la Confianza.
12. Oferta VIP.
13. Mascotas y animales de compañía.
14. Gestión de estilo de vida.
15. Gestión de seguridad.

EDITORIAL TUTOR FORMACIÓN

16. Mejora vital.
17. Tiempo libre.
18. Nuevas formas de vida.
19. Servicios a emprendedores y microempresas.
20. Ecodiseño.
21. Industria de los contenidos.

Puedes encontrar información detallada de cada uno de los sectores y claves muy oportunas para desempleados, emprendedores, técnicos... en: www.cein.es

Asimismo, tampoco debes olvidar la oportunidad que te ofrecen las denominadas Empresas Gacela. Son como el resto, pero cumplen alguno de estos criterios:

- Crecen al menos un 20% anual durante tres años.
- Cuentan con más de 19 trabajadores en 5 años.
- Exportan más de la mitad de la producción en 5 años.

He aquí unos consejos si tienes intención de crear alguna empresa de este tipo:

- Determina qué te apasiona. La pasión convence, se transmite a las personas. Monta una causa, no un simple negocio.
- Busca un tándem. Busca una persona “compañera de fatigas” complementaria a ti, pero con la que tengas confianza a prueba de adversidades.
- Monta un quinteto. Cinco personas es el número máximo para que tu empresa tenga éxito.
- Sé diferente. Encuentra un hueco en el que puedas ser el mejor.
- Elige a tu clientela. Piensa en ella y con determinación y tenacidad se convertirá en tu mejor aliada.

Este tipo de empresas gacela son menos vulnerables a la crisis y tienen mayor probabilidad de supervivencia.

[¿Cuáles son las habilidades que tienes que desarrollar?](#)

Las competencias.

Es necesario que hagas un esfuerzo por identificar tus competencias y en función de ellas podrás determinar hacia qué puestos de trabajo te debes dirigir, así como cuáles deberías adquirir para lograr tu objetivo profesional. A continuación, enumeramos algunas de las más importantes:

- Grado de autoconocimiento
- Autoestima
- Autoconfianza
- Objetivos a alcanzar
- Expectativas
- Flexibilidad

EDITORIAL TUTOR FORMACIÓN

- Constancia
- Adaptabilidad
- Movilidad
- Resolución de problemas
- Centralidad en el empleo
- Iniciativa
- Imagen personal
- Relaciones personales
- Trabajo en equipo
- Habilidades de comunicación
- Conocimientos informáticos
- Conocimientos de idiomas
- Compromiso.
- Implicación.

5. Actividades.

1. Escribe un cuento o historia sobre expectativas positivas que se hacen realidad.
2. Escribe el nombre de seis portales de empleo.
3. Cita tres redes sociales.
4. ¿Te parecen interesante las cartas de autocandidaturas? ¿Por qué?
5. La entrevista tiene tres fases, ¿cuáles son?
6. Si tuvieses que montar una franquicia, ¿por qué marca o enseña te decantarías?
7. Cita tres sectores de yacimientos de empleo.

8. Completa:

La iniciativa para crear un currículum estándar en Europa se llama

9. ¿Qué es una ETT?

10. Completa:

Los sitios web dedicados a servir de intermediarios entre las personas que buscan trabajo y las empresas se llaman _____

11. ¿Qué debo tener en cuenta para planificar mi itinerario profesional?

12. Escribe cinco fuentes de información y empleo:

13. ¿Qué es el INE?

14. ¿A qué llamamos objetivo profesional principal?

15. Completa:

Las agencias de colocación hacen de _____ laboral.

16. Responde verdadero o falso:

El currículum vitae debe:

- Ser muy largo.
- Exagerar alguna cosa, pero sin pasarse.
- Acoger todo lo que podamos meter, sea cual sea el puesto al que se opte.
- Escrito a doble cara.
- No mencionar fracasos.

17. ¿Qué significa SEPE?

18. Completa:

Para la preparación de una entrevista tengo que: conocer la empresa, conocer el puesto y _____.

19. ¿Qué son los test de aptitudes?

20. En la parte superior de una carta de presentación ¿qué debo poner?

21. ¿Qué son las franquicias?

22. Señala tres cosas que no debes hacer en una entrevista.

23. ¿Dónde puedes ver las ofertas públicas de empleo?

24. ¿Qué pasos lleva un plan de empresa?

25. De todos los obstáculos que te puedes encontrar para crear una empresa, ¿cuál te parece más insalvable?