



Empresarios del conocimiento

Numerosos desempleados están abriendo hueco en el difícil mercado laboral con nuevas oportunidades, gracias a los conocimientos o experiencias adquiridas que intentan enseñar, compartir o vender a otras personas.

Se empieza desde abajo, haciendo uso del capital existente, por mínimo que sea, bien instalando una pequeña oficina o taller en casa, o incluso desde Internet, que se ha convertido en una herramienta de trabajo imprescindible.

Hoy día proliferan las páginas en Internet a través de las cuales los propietarios de las mismas venden sus 'ebooks' o vídeos, bisutería artesanal o servicios profesionales de traducción, mientras ofrecen algún que otro consejo sobre la materia a través de diversos tutoriales con los que exponen de forma sencilla y práctica su modo de hacer las cosas.

En cuanto a la creación de nuevas empresas gracias al empuje de los emprendedores que se han visto sin rumbo con la crisis, la Región de Murcia se posicionó la novena en el conjunto de Comunidades Autónomas del país con res-

pecto al aumento de sociedades mercantiles durante el pasado mes de febrero.

La Región cerró dicho mes con la creación de 246 nuevas sociedades mercantiles, situándose, de este modo, en el noveno puesto con mayor número, según los datos difundidos por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

De estas nuevas sociedades, ninguna fue anónima, mientras que las 246 fueron limitadas, para las que se suscribieron 5,5 millones de euros. En cuanto al capital medio suscrito de las sociedades mercantiles creadas en febrero, esta comunidad autónoma contabilizó el tercer puesto con menor importe, 22.577 euros.

En lo que respecta al conjunto del país, el número de nuevas sociedades mercantiles creció un 2,6% en febrero respecto al mismo mes del año anterior, con un total de 7.960 nuevas empresas, un 11,8% más que en enero.

Este aumento interanual en el número de sociedades mercantiles creadas en febrero se suma a la tasa registrada en enero (+13,6%) y continúa así la senda positiva, después de que iniciara el año rompiendo cuatro meses de caídas.

está la cosa para asumir grandes riesgos. Empecé por dar clases a unas vecinas y con el boca a boca acabé en una academia tres veces por semana. No es mucho, pero a mí me hace un mundo y, sobre todo, me mantiene despierta y viva. He apostado por un valor seguro, algo que se me da bien y tiene tirón», reconoce Ana María. La situación de Irene Sáez es completamente distinta.

A sus veinticuatro años estudia un módulo de formación profesional que le han costeado sus padres y como la situación en casa no es muy boyante ha decidido

vender bisutería manual y originales complementos, como bolsos o fulares con bordados a mano a través de una red social.

«Con el dinero que gano tengo para mis cosas. Me pago la ropa y ayudo en casa», comenta Irene. La joven recibió clases de corte y confección desde pequeña en una academia próxima a su casa, de la que su abuela fue maestra y ahora se plantea estudiar diseño.

«Sé que cuando acabe este módulo no van a estar las salidas profesionales mucho mejor y no quiero perder la oportunidad de hacer aquello que me gusta», revela Irene.

ESPECIALIZACIÓN CONCRETA

La especialización profesional se ha convertido en una de las claves para salir de las listas del

paro, es una de las bazas más importantes para competir en la sociedad. Según los expertos, el perfil más demandado hoy en día es el de los profesionales altamente cualificados con un conocimiento experto de su área, una extensa red de contactos y capacitados para aportar su valor a la cuenta de resultados a corto plazo. Son los candidatos con innovación los que permiten crecer con respecto a otras empresas.

Ahora más que nunca, las empresas buscan un perfil con grandes dosis de gestión, capaz de afrontar épocas de crisis como la actual.

La especialización profesional aporta la gestión de equipos, la polivalencia, la innovación, la empatía y la excelencia en la co-



municación, que suele ser determinante para el buen funcionamiento de un equipo y para salir airosa de situaciones difíciles.

En los últimos años, Internet se ha convertido en una fuente de ingresos para muchas empresas y, sobre todo, en un gran escaparate social que se perfila como uno de los grandes valores diferenciales de las entidades que se suman a él.

Es el caso de la consultoría estratégica de negocios en Internet y marketing 'online' 3dids. La innovadora empresa nació hace siete años de las ganas de trabajar de un grupo de ingenieros informáticos. «Empezamos con dos ordenadores y muchos conocimientos por adquirir y hoy nos hemos consolidado como empresa destacada en el sector de las nuevas tecnolo-

gías, la comunicación y el marketing 'online'. Gracias a una formación constante y a nuestra experiencia como empresarios y emprendedores compulsivos le damos a nuestros clientes una visión completa de todos los proyectos que quieren desarrollar», comenta Andrés de España, gerente de este proyecto.

3dids se dedica al asesoramiento de toda empresa que tenga o quiera crear, desarrollar u optimizar cualquier tipo de negocio 'online'. «Somos expertos en análisis, consultoría, diseño, programación y marketing en Internet. Nos reciclamos día tras día para ser innovadores en nuestro pensamiento creativo y desarrollar un comportamiento proactivo hacia nuestro entorno», asegura Andrés de España.

El valor de la especialización en la empresa

En momentos de incertidumbre económica, las empresas apuestan más que nunca por la especialización en un sector específico, por la diferenciación para conseguir mantenerse solventes en el mercado a través de perfiles profesionales cualificados.

Las empresas hacen un sobreesfuerzo por proteger su capital más imprescindible para

el negocio, sea desde un punto de vista económico o humano. En estas situaciones, valoran más aquellos puestos de trabajo que ofrecen alguna ventaja competitiva dentro de las organizaciones en detrimento de aquellos puestos 'staff' que, en situaciones adversas, pueden ser fácilmente subcontratados o prescindibles.

Es fundamental crear valor a través del reclutamiento, selección y evaluación de los candidatos cualificados para atender a sus necesidades.

Buscan sobre todo profesionales cualificados y comprometidos

Las empresas se han vuelto más selectivas ante la gran demanda

Las empresas buscan algo más que reclutar trabajadores. Con la reducción de las ofertas de trabajo y la cada vez mayor demanda de empleo, las empresas se han vuelto más selectivas y quieren trabajar con profesionales especializados, con una excelente formación y experiencia que acredite el buen desarrollo y funcionamiento de sus conocimientos, que puedan ser inmediatamente incorporados a cualquier organización y ofrezcan en un corto espacio de tiempo los primeros resultados.

En definitiva, el talento se ha convertido en una pieza fundamental de la supervivencia laboral, puesto que las empresas lo requieren cada vez más, dado que se trata de un valor escaso y potencialmente diferenciador.



Los trabajos manuales se pueden transmitir fácilmente. Abel F. Ros/Enfoque