





# EL ECONOMISTA EN EL ROL DE CONSULTOR INFORMÁTICO

#### Joaquín Rieta Carbonell

Socio Director de Sai Wireless, S.L.U. Director y Responsable de Innovación.

Valencia, 18 de Noviembre de 2008.

#### Miembro de:























#### INDICE.

- 1.- Índice del currículum.
- 2.-Descripción del área de trabajo.
- 3.- Competencias requeridas (conocimientos, habilidades,....).
- 4.- Puestos de trabajo desempeñados.
- 5.- Actividades más significativas.
- 6.- Condiciones laborales.
- 7.- Plan de formación.
- 8.- Condiciones de acceso.
- 9.- Sueldo inicial.
- 10.- Ventajas e inconvenientes.







## 1.1- ÍNDICE DEL CURRICULUM:

- Licenciado en ADE, U. Miguel Hernández.
- D.E.A., Univesitat de Valencia.
- Tesis Doctoral (actualmente), Universitat de Valencia.
- Máster en Derecho de las Nuevas Tecnologías, U. Complutense de Madrid.
- Secretario General de A.F.E.P.E. (C.E.V.).
- Socio Director de Sai Wireless, S.L.U.
- Tertuliano invitado en La Tarde de la Economía COPE Valencia.
- Asesor del Consejero de Economía del Gobierno Valenciano (99-00).
- Economista colegiado nº 8.846 al Colegio de Economistas de Valencia.







## 1.2- ÍNDICE DEL CURRICULUM:

- Profesor invitado en Masters y cursos académicos en U. de Valencia, U. de Alicante y U.P.V.
- Ponente en foros de innovación para la Cámara de Comercio de Valencia e Institutos Tecnológicos de la C. Valenciana.
- Director del proyecto IMGENIO de la iniciativa EQUAL de la UE.
- Socio Director de <u>www.saiwireless.com</u>
- Premio de Innovación Valencia 2007.
- Colaborador en prensa económica (Suplemento Euros Las Provincias).







#### 2.- DESCRIPCIÓN DEL ÁREA DE TRABAJO:

- Diseño de proyectos web que mejoren la competitividad.
- Innovación y mejora de productos y servicios web existentes.
- Creación de herramientas de presupuestos on line.
- Estudio de rentabilidad de productos y servicios nuevos.
- Acuerdos con Entidades financieras para financiar la venta de productos.
- Búsqueda de socios financieros (Capital Riesgo, IVF, Capital privado, ...).
- Búsqueda de subvenciones a fondo perdido y a la financiación.
- Vigilancia competitiva y benchmarking.







#### **3.- COMPETENCIAS REQUERIDAS:**

- Mucha iniciativa.
- Investigación y formación continua.
- Conocimiento de la competencia.
- Análisis de proveedores potenciales.
- Innovación continua.
- Negociación y acuerdos.
- Visión a largo plazo.
- Metas y objetivos de competitividad.







### **4.- PUESTOS DE TRABAJO DESEMPEÑADOS:**

- Responsable de compras; Soler, Prevención y Seguridad, S.A.
- Socio Director de Sai Wireless, S.L.U.
- Secretario General de A.F.E.P.E.
- Asesor del Conseller de Economía, Hacienda y Empleo.
- Miembro de los Grupos de Trabajo Jurídico y Empresarial de protección de datos en C.E.O.E. en representación de C.E.V.
- Vocal de la Comisión de Jóvenes Emprendedores de Cámara Valencia.
- Tertuliano invitado en La Tarde de la Economía de COPE Valencia.
- Miembro del Jurado calificador del Premio Servicios 2008 de Cámara Valencia .







### **5.- ACTIVIDADES MÁS SIGNIFICATIVAS:**

- IVEX Multilateral <u>www.ivexmultilateral.es</u>
- Red Europea de víctimas del terrorismo www.europeanvictims.net
- Becas de movilidad Faro Global www.becasfaro.es
- Tele asistencia Móvil www.saiwireless.com/desarrollo/teleasistencia
- Consultas financieras <u>www.consultasfinancieras.es</u>
- Gestor de proyectos on line www.saiwireless.com/desarrollo/covaco.
- Portal de Empleo <u>www.uvaempleo.com</u>
- Recaudación de fondos para ONGs <u>www.saiwireless.com/aspanion</u>
- Proyectos europeos <u>www.equalgest.com/segovia</u>







#### **6.- CONDICIONES LABORALES:**

- Residencia en Valencia.
- Disponibilidad para viajar, España y Europa.
- Jornada completa.
- Vacaciones Agosto.
- Fijo más incentivos.
- Objetivos de innovación anuales.
- Disponibilidad de vehículo.
- Formación continua.
- Buen clima de trabajo.







## 7.- PLAN DE FORMACIÓN:

- Máster en Derecho de Nuevas Tecnologías.
- El certificado digital y sus aplicaciones prácticas.
- Presentación y gestión de proyectos europeos.
- Gestión de pymes para Emprendedores.
- Curso de mecanografía.
- Curso de MS. Office.
- Diploma de Estudios Avanzados D.E.A.
- Doctorado Europeo "El emprendedor Inmigrante"







#### **8.- CONDICIONES DE ACCESO:**

- Licenciatura en A.D.E.
- Trabajador por cuenta ajena.
- Empresario.
- Asesor.
- Secretario General Organización Empresarial.
- Máster en Derecho de Nuevas Tecnologías.
- Responsable de innovación.
- Director de Sai Wireless, S.L.U.







#### 9.- SUELDO INICIAL:

- Primer sueldo de 600 euros.
- Sueldo fijo actual de [+2.500 3.500] euros.
- Pagos en especie.
- Pagos variables por objetivos.







#### **10.- VENTAJAS E INCONVENIENTES:**

- Gran sacrificio.
- Desconocimiento técnico.
- Gran inversión en formación.
- Visión del mercado y del largo plazo.
- Desarrollo de habilidades.
- Adaptación continua.
- Innovación permanente.
- Facilidad de acuerdos de colaboración.

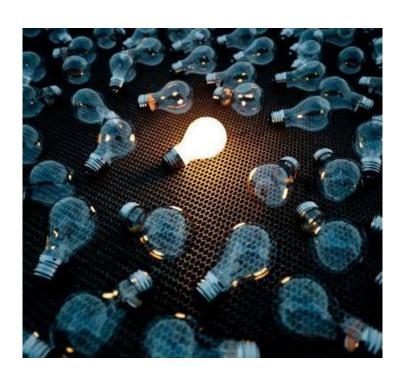






## MI EXPERIENCIA VIVIDA EN SAI WIRELESS, S.L.U.

## 2.- MOTIVOS, CAUSAS Y ORIGEN PARA EMPRENDER.



Tener o mejorar una idea.









Estar desempleado.











Buscar la suerte y las oportunidades.









Disponer de recursos económicos suficientes.









Buscar mayor autonomía.











Ser independiente.







## 3.- EL INICIO, LOS PRIMEROS PASOS.



Elegir un camino y afrontar un coste de oportunidad.









Definir una meta y una dirección basado en objetivos y estrategias.











Trueque: ¿ por qué no ?.











¿ Cuánto dinero necesito ?.









Y trabajadores: cuántos?.







Los socios y la confianza.











El exceso de ilusión y optimismo.











Coordinación y delimitación de tareas.









Implicación y responsabilidad equilibradas.









¿ Existen barreras legales ?.









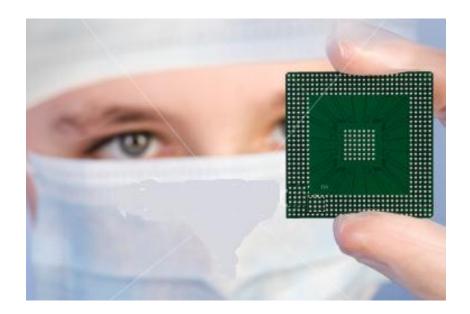


¿ Cubrir otro nicho o mercado territorial?.









Integrar y/o combinar la tecnología: Innovar.











Utilizar nuevos canales de venta: comercio electrónico











Mejorar lo que hay.









Consultar bases de datos.











Análisis DAFO: radiografía de la situación.









Consultar revistas y artículos: ABI, ISI, etc.











Asistir a conferencias de interés. Aprender y hacer contactos.











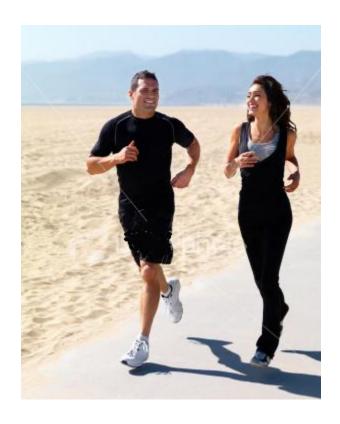
Vigilar los vínculos con la familia, amigos y pareja.











Practicar deporte y, una vida y alimentación sana.









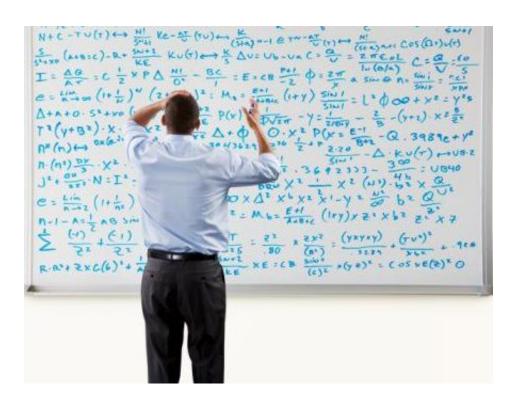
Parar para pensar. Las ideas fluirán y, tendremos respuestas a nuestras preguntas.







## 4.- EL PRODUCTO/SERVICIO.



Definir el producto/servicio de la forma más exacta posible.









Tener una visión a largo plazo de su evolución para los próximos años.



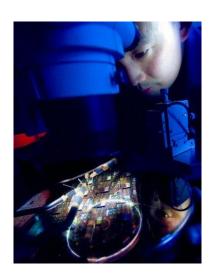




La evolución del producto debe ir acompañada de mejoras tecnológicas.











Pero minimizando los riesgos de elegir una tecnología equivocada.











Vigilancia competitiva y benchmarking: vigilar y escuchar la voz del mercado, monitorizarlo.









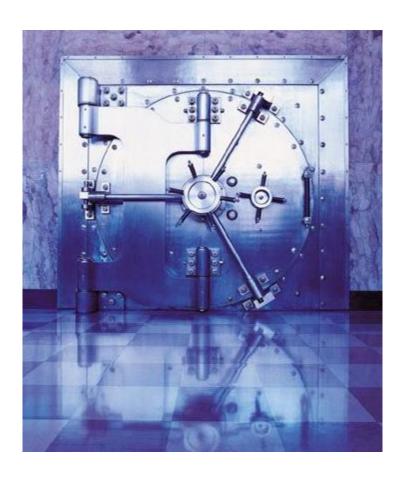
Abrir varios frentes de mercado. Diversificar la oferta de productos. Reducir el riesgo de fracaso y aumentar la probabilidad de éxito.











Proteger nuestro Know-how.







### 5.- EL EQUIPO DE TRABAJO.



Saber motivarlo y mantenerlo ilusionado.

Dotarlo de medios técnicos.

Crear un clima de trabajo adecuado.

Acordar una retribución e incentivos adecuados.

Definir claramente las tareas y los objetivos.







#### 6.- LA RENTABILIDAD Y LA FINANCIACIÓN.



Disponer de avales y garantías suficientes.

Buscar sociedades de capital riesgo.

Invertir lo necesario en el momento oportuno.

No comprometer ni arriesgar el dinero de otros: establecer controles.

Redactar un plan de negocio con la técnica de los escenarios (optimista, pesimista y normal).









Automatizar las previsiones económicas de gastos e ingresos. Seguir la evolución y las tendencias del mercado. Saber anticiparse a las crisis para poder reaccionar a tiempo.







# 7.- LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS Y LA EXPANSIÓN.



Firmar acuerdos de colaboración.









Cubrir otras zonas de consumidores potenciales.









Dinero llama a dinero. Fidel izar al cliente. Generar confianza para nuevos proyectos.







### 8.- LA EMPRESA SAI WIRELESS, S.L.U.

















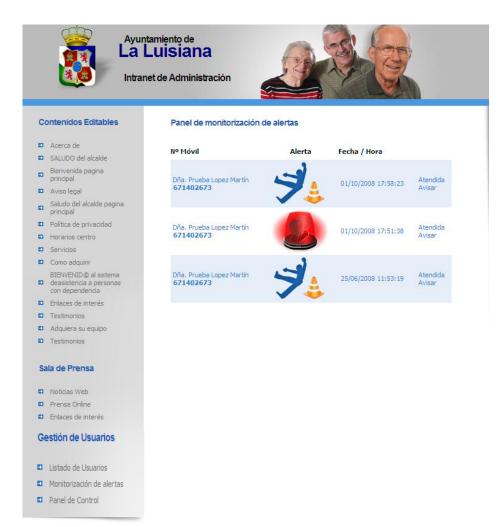






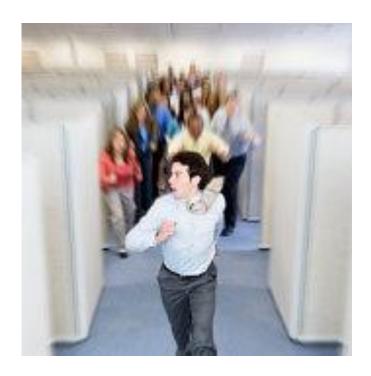
# 9.- LA TELE ASISTENCIA MÓVIL.











¿ A qué esperáis a crear vuestra propia empresa ?. Correr, el mercado siempre está lleno de oportunidades.







# Muchas gracias por su atención.

#### Joaquín Rieta Carbonell



C/Colon, 7, 8º, 23 46004 – Valencia 902 88 98 info@saiwireless.com www.saiwireless.com

#### Miembro de:









Comercio Electrónico Empresarial







