



HABILIDADES PERSONALES Y LABORALES QUE SE APRENDEN CUANDO SE EMPRENDE

- 1 Saber mirar el entorno detectando oportunidades.
- 2 Tener autoestima y reconocer las propias capacidades.
- 3 Valorar la formación y las experiencias previas. No dejes todo a la intuición o la idea genial.
- 4 Sé crítico. No te dejes llevar por los que ven todo bien, ni por los que ven todo mal.
- 5 Iniciativa para pasar las ideas a los hechos ¿Por dónde empiezo? Plan de actuación.
- 6 Empatía. Ponte en el lugar del otro, identifica sus necesidades y sus razones.
- 7 ¿Cómo conseguir que me abran la puerta? ¿Cómo consigo que me reciban?
- 8 El arte de presentar una idea a otras personas y saber comunicarla.
- 9 Poner la idea por escrito de manera estructurada.
- 10 Saber plantearse objetivos: mensurables, posibles y que supongan un reto.
- 11 Prever y planificar el camino para lograr los objetivos. Pensamiento estratégico:
- 12 Saber estructurar la empresa por secciones y los procesos por etapas.
- 13 Saber dibujar escenarios distintos con soluciones diferenciadas para cada escenario.
- 14 Saber lo que cuestan las cosas. Costes de compra y otros costes fijos y variables.
- 15 Saber poner precio a lo que hacemos. Valorar nuestro trabajo.
- 16 Saber poner plazos a lo que hacemos. Estimar duración de nuestro trabajo.
- 17 Saber pedir dinero. ¿Me prestas dinero? De entrada no.
- 18 Saber negociar. Perfiles de negociación.
- 19 Perder miedo a los números y saber interpretarlos.
- 20 Perder miedo a las leyes y a los trámites.
- 21 Gestión de mi agenda de contactos.
- 22 Reflexionar sobre el conocimiento que me regalan mis clientes.
- 23 Gestionar grupos de personas e intereses individuales. Resolver situaciones de tensión.
- 24 ¡Aquí no me ayuda nadie! Conocimientos básicos sobre ayudas públicas.
- 25 El valor de estar integrado en redes, asociaciones y grupos de interés.
- 26 Saber convivir en la incertidumbre. Con opciones no seguras. Miedo al fracaso.
- 27 Redirigir la idea: el valor de la flexibilidad y la virtud de saber rehacer la idea.
- 28 Renunciar a la idea: y si no empiezo ningún negocio de qué me sirve todo esto.
- 29 Reintentar, los “emprendedores de segunda oportunidad”.
- 30 Integrar valores sociales dentro de los proyectos.



1 Saber mirar el entorno detectando oportunidades.

Una mirada reflexiva sobre el entorno es una de las mayores virtudes del nuevo empresario. ¿Cuántos establecimientos han abierto y cerrado en los últimos tiempos en mi calle? ¿Qué características tenían? ¿Qué personas conozco que hayan montado una empresa y qué destacaría de ellos? Todas estas preguntas nos hacen ver oportunidades de negocio que antes ni planteábamos.

Cuando buscamos un trabajo, el empresario valorará especialmente nuestro conocimiento del sector en el que se mueve la empresa, saber qué se está haciendo en la ciudad al respecto y la tipología de cliente que tiene. Antes de una entrevista es conveniente empaparse del sector en el que nos vamos a mover y estar atentos a los pequeños detalles que pueden marcar la diferencia.

2 Tener autoestima y reconocer las propias capacidades.

Nos debemos preguntar con optimismo: ¿Qué sé hacer, qué tengo y a quién conozco? Y una cuarta: ¿Hay alguien que sería capaz de pagar por ello? Tenemos conocimientos que no sabemos en cuánto están valorados en el mercado, conocemos a mucha gente generadora de oportunidades de negocio. Creer en nosotros mismos es el primer paso para que otros creen en nosotros.

Escuché esta frase: "la persona que está en desempleo se cree el más tonto aunque sea el más listo del mundo, en tanto que el que trabaja se cree el más listo aunque no sea muy inteligente." Esa valoración de uno mismo se transmite a la hora de buscar empleo. La autoestima no debe confundirse con pedantería, pero cada persona tiene unos valores y debe creer en ellos.

3 Valorar la formación y las experiencias previas. No dejes todo a la intuición o la idea genial.

Preferimos las ideas que surgen de reflexionar a confiar sólo en intuiciones, ocurrencias o ideas geniales. Existe una creencia demasiado arraigada en el emprendedor al que se le enciende de repente la bombilla. Las bombillas solo se encienden si hay una batería cargada con experiencias, formación y diálogo con personas que saben.

Hay que saber valorar las experiencias previas laborales, lo que he aprendido de cada trabajo en el que he estado. La visión reflexiva de las experiencias nos facilitará muchas oportunidades laborales. La formación es buena fuente para la intuición. En muchos casos atribuimos a la intuición lo que deberíamos atribuir a la formación o la experiencia. "Que la intuición me pille trabajando"

4 Sé crítico. No te dejes llevar por los que ven todo bien, ni por los que ven todo mal.

El emprendedor debe construir argumentos en defensa de su proyecto frente a "desanimadores". Hay quienes siempre cuestionan todo con argumentos pesimistas. Frente a ellos hay que construir argumentos lo más sólidos posible a favor de nuestra idea. Esto no es optimismo irreflexivo. También hay que escuchar a quienes nos rodean para moderar nuestra visión demasiado optimista. "Todas las opiniones son válidas pero no todas valen lo mismo".

Nos encontramos en un estado de pesimismo respecto a la situación laboral. Es ciertamente un momento complicado, pero no nos podemos dejar llevar y renunciar a buscar empleo. Debemos rebelarnos contra la inercia pesimista de ir dejando pasar los días sin luchar por hacernos ver en el mercado laboral. No todos los datos pesimistas que se presentan son precisos, el espíritu crítico es el que nos empuja a rebelarnos.

5 Iniciativa para pasar las ideas a los hechos ¿Por dónde empiezo? Plan de actuación.

Las ideas tienen una fase de maduración luego una fase de puesta en marcha y finalmente una de corrección. Un riesgo grave es el de pasar a la fase de puesta en marcha sin reflexión previa, pero también es un peligro eternizarse en la fase de maduración. A quienes nunca encuentran el momento para empezar a actuar. Madura tu idea consultando con expertos pero a partir de ahí haz un plan de actuaciones con plazos y etapas. Y empieza.

Existe un término al que nos referimos como "búsqueda activa de empleo" esto significa que ningún trabajo va a venir a nuestra casa. Tenemos que elaborar un plan de actuación y salir a ponerlo en marcha. Las puertas solo se abren si nos molestamos en probar a empujarlas. Hasta que no las empujamos todas las puertas se nos antojan igual de cerradas. Busquemos expertos que nos pueden ayudar a elaborar un plan de búsqueda de empleo de manera activa.



Empatía. Ponte en el lugar del otro, identifica sus necesidades y sus razones.

6

La empatía es saber ponerse en el lugar del otro, reconocer sus necesidades, sus preferencias y las razones de sus decisiones. Estamos tan convencidos de nuestro negocio que no nos ponemos en el lugar del potencial cliente ni le escuchamos. Nos imaginamos lo que quiere el cliente en lugar de ponernos en su lugar y detectar sus necesidades y preferencias para adecuar nuestra oferta a su demanda.

Ponerse en lugar del otro también se puede aplicar a la entrevista de trabajo. Ponte en lugar de quien va a hacerte la entrevista. ¿Qué va a necesitar? Si yo fuera él, ¿qué razones valoraría de alguien como yo? Preguntarnos como me gustaría que se portara un candidato si yo fuera el seleccionador para este puesto nos daría muchas pistas sobre como ir vestido, comportarme o contestar a determinadas preguntas.

¿Cómo conseguir que me abran la puerta? ¿Cómo consigo que me reciban?

7

“No consigo que me reciban” Cada día, en cada empresa se reciben a muchos comerciales y es normal que establezcan un filtro. El prestigio personal o de tu marca, ir referenciado por otros, desvergüenza, simpatía, paciencia, olvidarse de orgullos, ir probando y aprender de cómo lo hacen otros. Cada uno tiene su estrategia pero la simpatía, la humildad y la preparación de la cita son buenas herramientas para ir aprendiendo.

Cada emprendedor debería, al menos una vez en la vida, haber trabajado como vendedor a “puerta fría”. En este tipo de trabajos se aprende a dar el primer paso desarrollar la paciencia, soportar la frustración, establecer estrategias que vas testando mediante prueba-error. Vender es una buena experiencia en el mundo laboral, no descartes aunque sea temporalmente tener experiencias en este sentido. Tu currículum se verá fortalecido.

El arte de presentar una idea a otras personas y saber comunicarla.

8

La habilidad de saber realizar una presentación pública del proyecto sólo lo da la experiencia y la preparación. Cada uno tiene su estilo, pero podemos coincidir en una serie de puntos: 1-. Conocer con quien estamos hablando 2-.Ponerse en el lugar del otro 3-.La gente tiene poco tiempo. Llevar cinco ideas fuerza que presentemos en cualquier caso 4-.Hablar siempre en positivo sin críticas inútiles, 5-.Conseguir que nos recuerden y dejar nuestras referencias.

Una vez que se aprende a presentar un proyecto, se pueden establecer los símiles con presentar el propio currículum sabiendo destacar los puntos más importantes y minimizando los menos. Igualmente es aconsejable preparar argumentos previendo las posibles preguntas complicadas que nos pudieran hacer. Lo importante es preparar la entrevista y el autoconocimiento para prever las respuestas a las preguntas más incómodas sobre nosotros mismos.

Poner la idea por escrito de manera estructurada.

9

Presentar la idea ordenadamente por escrito es imprescindible. A veces se acude a la entidad financiera sin ningún documento y es un error. La exposición por escrito de una idea debe estar estructurada. Cualquier estructura ordenada es útil. Nosotros proponemos: plan estratégico, comercial, jurídico, económico financiero y de organización de recursos. Debemos optar por frases concretas y claras, apoyadas en datos numéricos, huir de conceptos genéricos que no aporten nada a la exposición.

Saber estructurar cualquier petición o propuesta da una visión positiva en las entrevistas de trabajo. Tener un esquema de presentación del proyecto estructurado en: necesidades, objetivos, recursos, metodologías, actuaciones, indicadores de control clarifica la lectura. Este mismo esquema lo podemos utilizar para solicitar subvenciones, presentar ideas...

Saber plantearse objetivos: mensurables, posibles y que supongan un reto.

10

El empresario debe examinar la efectividad y eficacia de las líneas estratégicas adoptadas. “Lo que no se mide no se mejora” Para ello es imprescindible establecer unas metas cuyo cumplimiento sea objetivamente evaluable. Esto supone un cuadro de mando con indicadores sobre la evolución del negocio. Los objetivos deben suponer un reto pero al mismo tiempo deben mantenerse en el umbral de lo alcanzable.

Todos sabemos que trabajar con objetivos supone una incomodidad, ya que conlleva la obligatoriedad de rendir cuentas sobre el cumplimiento de esos objetivos. Sin embargo debemos acostumbrarnos a que nuestro trabajo sea medido con criterios de efectividad, ya que la empresa también necesita el cumplimiento de esos objetivos para alcanzar sus fines. Esto es trabajar enfocado a resultados bajo la presión de los objetivos.



11 Prever y planificar el camino para lograr los objetivos. Pensamiento estratégico:

Definir objetivos y los procedimientos adecuados para lograrlos con los recursos disponibles. Si no sabemos dónde vamos cualquier camino es bueno. Hay que prever objetivos, itinerario fases e hitos de nuestro camino. Las empresas han cambiado hacia un pensamiento estratégico encuadrado en planes de calidad. Hay que huir de decisiones improvisadas si queremos dar un producto o servicio homogéneo dentro de unos rangos estrictos de disconformidad.

El trabajo procedimentado conlleva muchos requisitos formales para el control, pero también es la garantía para saber que las cosas se hacen siempre de la misma manera. Se dice que la intuición se ve coartada por procedimientos de trabajo estrictos. En la empresa es necesario compatibilizar el rigor procedimental con las soluciones no previstas. El seleccionador se pregunta: “¿En el caso de que se diera este problema cómo lo resolvería este candidato en consonancia con su perfil personal?”

12 Saber estructurar la empresa por secciones y los procesos por etapas.

Una organización se compone de partes y secciones más pequeñas y un camino se recorre cumpliendo etapas. Esto permite establecer zonas estancas con soluciones y objetivos específicos para cada parte. “La empresa es como un armario donde el empresario va ordenando sus elementos por cajones”. Esto es importante para analizar gastos e ingresos de cada línea de negocio y que nos permita corregir el rumbo ante desviaciones localizadas en solo una parte de la empresa.

El conocimiento en muchos casos es saber diferenciar. Esta disección de los proyectos permite analizar cuál de las partes es responsable de cada reto u objetivo y atribuir responsabilidades para luego poder exigir resultados. Cada parte del proyecto debe tener una referencia a su propio presupuesto y a su propia programación para contribuir al objetivo final. Si la responsabilidad se disipa en el conjunto nadie termina siendo responsable de nada.

13 Saber dibujar escenarios distintos con soluciones diferenciadas para cada escenario.

Cuando hacemos un plan de negocio podemos hacer previsiones positivas, negativas o condicionadas a que sucedan determinadas circunstancias. Otros elementos de nuestro plan pueden estar condicionados a ello, por lo que es conveniente dibujar distintos escenarios para que sepamos como deberíamos actuar en cada caso dependiendo que se cumplan nuestras previsiones o plazos.

También nuestras previsiones personales pueden estar planteadas con unos plazos optimistas, pesimistas o condicionados a que sucedan determinadas circunstancias. ¿Cuál será mi plan si sucede una circunstancia distinta? (p.ej. - movilidad geográfica)? ¿Cuál sería mi respuesta si no sucediera?

14 Saber lo que cuestan las cosas. Costes de compra y otros costes fijos y variables.

Conocemos el precio de compra de las mercaderías de nuestro negocio, pero ¿conocemos el resto de costes que concurren hasta poner en venta un producto o servicio? Costes de personal, suministros, arrendamientos y otros muchos de carácter fijo independientemente de que vendamos una o muchas unidades, ¿Cómo imputamos al precio esos costes fijos? Para ello es útil la diferenciación entre costes fijos y variables y el concepto de margen y umbral de rentabilidad.

Debemos huir de simplicidades sobre el precio de las cosas, no basta con restar el precio que suponemos de adquisición al precio final de venta. Conocer y ser consciente de todos los costes concurrentes en una empresa es muy importante. Saber calcular lo que las cosas cuestan nos da una idea más realista de su valor y saber apreciar el esfuerzo de las personas para ponerlas en venta a ese precio.

15 Saber poner precio a lo que hacemos. Valorar nuestro trabajo.

Tan difícil como saber el coste de las cosas es ponerles precio de venta más aún en la prestación de servicios. ¿Cuánto me cuesta a mí, cuánto quiero ganar? Saber la disponibilidad máxima del cliente o el límite que impone la competencia para que sea un precio de mercado. Si le sumamos los componentes psicológicos nos dará un idea general de lo que es el precio.

Poner precio a las cosas es una actividad que se da en cada circunstancia de la vida. No confundir el precio con el valor de las cosas es esencial para empezar a hablar. La diferencia entre el precio esperado por el comprador y el precio esperado por el vendedor nos va a definir las fronteras de la negociación.



Saber poner plazos a lo que hacemos. Estimar duración de nuestro trabajo.

16

Tan importante como saber planificar es saber calcular cuánto nos cuesta tanto en coste como en plazos. Todos los proyectos que presentemos deben ir acompañados de un presupuesto de ejecución y de unos plazos para ponerlos en marcha. Esto nos permite definir objetivos y establecer compromisos.

Planificar, Presupuestar y Programar son las tres P que debemos tener en cuenta en proyectos de nuestra vida laboral. Un proyecto sin números y sin plazos es un proyecto sin compromisos y que no responde a unos criterios de rigor necesarios en cualquier trabajo.

Saber pedir dinero. ¿Me prestas dinero? De entrada no.

17

Si un desconocido te preguntara "¿Me prestas 10.000€?", la respuesta sería "no". Luego intentaríamos hablar de la cantidad, del fin, a qué lo destinamos, si me lo devolverás o si me garantizas la devolución o de mi interés. Hay que demostrar que todo esto lo tienes bien pensado. Lo mismo nos pide la entidad financiera y por ello debemos ir al banco con respuestas para estas preguntas y con la máxima documentación que garanticen nuestras afirmaciones. No olvidemos que el banco es un proveedor más de la empresa y que no pedimos, sino que debemos negociar con él.

Bueno, es evidente que saber pedir dinero es una buena habilidad para promocionarse laboralmente. Decían nuestros mayores que "hay gente que pide que parece que da" esa es sin duda la virtud de un buen negociador, pero no olvidemos la necesidad de respaldar nuestras peticiones con argumentos y documentos. Ir a pedir con las manos vacías es mucho más complicado.

Saber negociar. Perfiles de negociación.

18

Desde la puesta en marcha el emprendedor está negociando, ceder algo para conseguir algo que necesitamos. La negociación no debe verse como la victoria de uno sobre otro, sino como acuerdo en el que ambos ganen algo (unos más otros menos). Hay situaciones en las que la desigualdad entre las partes obliga a una aceptación forzosa, también esto es un aprendizaje. Hay que saber qué espacios permiten negociación y en cuáles es necesario aceptar o renunciar.

Estamos negociando todo el día, con nuestra familia, con nuestros compañeros de trabajo. Estamos cediendo una parte de lo que tenemos para obtener una parte que no tenemos. Hasta dónde podemos ceder, qué valor tiene lo que queremos conseguir. Establecer un límite en lo que somos capaces de ceder e intuir hasta dónde está dispuesto a ceder el otro. La negociación entendida como que ambos ganamos es lo que se aprende al emprender.

Perder miedo a los números y saber interpretarlos.

19

Lo que no se mide no se mejora, hay que contabilizar y poner números a la evolución de la empresa para compararla con los objetivos medibles que nos hemos planteado. Traducir cuadros financieros a esquemas comprensibles. De poco sirven grandes programas contables o bonitos cuadros económicos si no somos capaces de sacar unas conclusiones de los mismos.

Llevar ordenadamente ingresos y gastos, cobros y pagos de nuestra casa es una costumbre que nos hace adquirir el hábito empresarial de la contabilidad. Ese hábito es útil como imagen de una persona ordenada y sistemática. Debemos conocer conceptos básicos económicos que luego nos permitan sacar conclusiones, ya que los cuadros económicos sin conclusiones sirven para poco.

Perder miedo a las leyes y a los trámites.

20

Se habla de la complejidad de los trámites y es cierto que algunos trámites demoran la puesta en marcha, pero la mayoría no son tan complicados. En aquellos trámites más complejos o importantes recomendamos la contratación de un profesional, pero aun en ese caso el gestor no puede suplir nuestro deber de supervisar y conocer su trabajo. A los trámites se les pierde el miedo yendo personalmente a hacerlos.

El aprendizaje que supone andar por las administraciones, tener un esquema claro y conciso de las competencias de cada administración y saber qué trámites se pueden hacer en cada lugar es muy importante. Demuestra que la persona que pide un trabajo atesora experiencia y la facultad de saberse desenvolver entre papeles y formularios. Definitivamente hay que perder el miedo a rellenar formularios y el miedo a preguntar al funcionario. Sólo preguntando lo que no se sabe se aprende.



21 **Gestión de mi agenda de contactos.**

Al iniciar un negocio, consideramos el dinero disponible, nuestra formación y experiencia, pero olvidamos el valor de nuestra agenda de contactos. Una agenda debe estar actualizada y conservar relación con las personas que figuran en ella. Esto significa que nuestros contactos sepan lo que hacemos y a qué nos dedicamos. Las nuevas tecnologías facilitan tremendamente este trabajo.

Las relaciones personales se han demostrado como una de las fuentes más importantes para conseguir trabajo en tiempos de crisis. No podemos esperar que alguien se acuerde de nosotros si no nos hemos molestado en tener contacto con él durante años. Por ello la constante actualización de la agenda es un deber para quien busca empleo y un hábito que aprendes al emprender.

22 **Reflexionar sobre el conocimiento que me regalan mis clientes.**

El conocimiento de los clientes y la confianza que se mantiene con ellos es uno de los valores intangibles más importantes de una empresa. Hablar habitualmente con tus clientes proporciona tantos datos como muchos estudios de mercado. El servicio postventa es costoso, pero el reporte que nos dan los clientes es un tesoro para el nuevo empresario.

Sentarse después de cada visita a sacar conclusiones y tener la paciencia para escribir una hoja de reflexiones de cada persona con quien nos entrevistamos es una fuente de conocimiento. Este es un trabajo que realizan los comerciales cada día en la empresa y que también debieran hacerlo las personas que buscan empleo con cada entrevista o entrega de currículum.

23 **Gestionar grupos de personas e intereses individuales. Resolver situaciones de tensión.**

En la convivencia de un grupo de personas concurren distintos intereses individuales. La empatía, la inteligencia emocional y saberse poner en la situación del otro, juega un papel importante. Conocer cuales son las circunstancias de cada uno sin detrimento de que cada uno asuma sus responsabilidades. Los conflictos siempre existirán pero la manera en que se solucionan es lo que define una buena dirección de equipo.

Aprender a trabajar en grupo. Saber poner en relación los intereses propios con los de los demás es una habilidad muy apreciada. En un trabajo se selecciona al profesional más cualificado por sus capacidades, pero también por su capacidad de trabajar en ese grupo,

24 **¡Aquí no me ayuda nadie! Conocimientos básicos sobre ayudas públicas.**

Aunque parezca lo contrario, existe un gran número de ayudas públicas tanto económicas como de asesoramiento que en muchos casos desconocemos. Algunas subvenciones tienen requisitos que nos excluyen definitivamente, pero en otros casos podemos tomar decisiones ajustando nuestra empresa para que “quepa” en la subvención. Una subvención nos ayuda a montar la empresa pero nunca puede constituirse en nuestro condicionante para montarla.

Leer un texto legal no es sencillo y tampoco lo es leer un texto de subvenciones. En muchos casos nos ayudará acudir a un profesional o no tener miedo en preguntar al funcionario encargado; ellos tienen experiencia. Conocer el marco general de subvenciones y cómo se solicitan nos puede servir no sólo para la empresa, sino también para cualquier otra actividad. Saber mirar el plazo de presentación, los documentos y requisitos necesarios de una subvención es un conocimiento útil.

25 **El valor de estar integrado en redes, asociaciones y grupos de interés.**

Una agenda de contactos y un seguimiento de la cartera de clientes son esenciales, también estar integrado en redes empresariales. El asociacionismo empresarial ayuda a estar actualizado, a compartir experiencias, poner en común intereses y conocer clientes y proveedores. Las redes sociales profesionales adecuadas a nuestro perfil son fuente útil de información si se saben utilizar.

La búsqueda activa de empleo de carácter presencial debe complementarse con una búsqueda en la red. Grupos de intereses iguales, definir un perfil realista en redes sociales profesionales y, sobre todo, la necesidad de estar actualizado en ofertas on line es cauce irrenunciable para la búsqueda de empleo en la sociedad de la información.



Saber convivir en la incertidumbre. Con opciones no seguras. Miedo al fracaso.

26

Todos queremos movernos en marcos de seguridad, pero lo cierto es que en cada decisión empresarial concurren factores complejos, inesperados o no controlables. Para algunas personas la incertidumbre lleva a la paralización. Esto no puede significar achacar el resultado a la suerte, sino prever el mayor número posible de circunstancias controlables.

En la sociedad laboral en la que nos encontramos convivimos con circunstancias inciertas y muchas veces injustas, pero el no poder tener todo controlado no puede significar que dejemos a la suerte nuestro destino. Debemos plantearnos nuevos proyectos aunque sepamos que no siempre acarrearán el resultado seguro. El riesgo define al empresario, al emprender aprendemos a convivir con el riesgo. No siempre salen las cosas como pensamos y hay que tener resistencia al fracaso.

Redirigir la idea: el valor de la flexibilidad y la virtud de saber rehacer la idea.

27

Hay que saber que el plan es un documento vivo que puede cambiar a los pocos meses de empezar. Es aquí donde es importante la capacidad de flexibilidad de la empresa. Hay que revisar decisiones que nos reduzcan las posibilidades de hacer cambios, es importante no levantar paredes (tanto físicas como mentales) en nuestro proyecto que luego se nos haga difícil modificar.

Esta misma flexibilidad en los proyectos es muy útil cuando nos planteamos la definición de nuestra carrera profesional. Distintas circunstancias vitales y profesionales pueden dar un giro a nuestra carrera y en ese momento sólo las personas que estén más preparadas para el cambio y tengan posibilidades de readaptarse saldrán adelante.

Renunciar a la idea: y si no empiezo ningún negocio de qué me sirve todo esto.

28

No es cierto que en el SACME ayudemos a montar empresas, lo que hacemos es ayudarte a que tomes la decisión de montarla... o no. Esta segunda alternativa suele olvidarse cuando nos planteamos un proyecto. Hay ocasiones en las que después de hacer el plan la conclusión es que no es el momento oportuno de montarla. Saber tomar esta decisión evita problemas posteriores mayores.

¿Y si no llegamos a montar la empresa, para qué ha servido todo este esfuerzo? Precisamente esa cuestión es la que nos anima a redactar esta herramienta: saber que el intento de poner en marcha una empresa contribuye al aprendizaje de habilidades personales que enriquecen y que aumentan de manera notoria la empleabilidad incluso cuando no llegamos a ponerla la empresa en marcha.

Reintentar, los “emprendedores de segunda oportunidad”.

29

En España está muy arraigado el estigma del fracaso. Es como si la persona a la que no le ha ido bien su negocio, debiera esconderse, cuando no debería ser así. Un fracaso en un proyecto debe conllevar una revisión reflexiva de los factores que lo han causado y también de todo lo que hemos aprendido.

Cada vez más desde la crisis se están incluyendo en situaciones de riesgo social personas que antes sería impensable. Eso no puede significar esconderse sino la necesidad de valorar todo lo que hemos aprendido en experiencias laborales anteriores aunque nos haya ido mal. También los fracasos fortalecen nuestra experiencia.

Integrar valores sociales dentro de los proyectos.

30

Es cierto que la empresa está enfocada a objetivos y resultados, pero también es cierto que esos resultados no solo deben ser de carácter económico e individual sino que uno de los valores de la empresa es el enriquecimiento de su entorno mediante la generación de empleo y la participación en valores sociales que no se hallen cubiertos por la razón que sea.

El componente y la participación en el entorno social es una fuente inagotable de aprendizaje, la persona en búsqueda de empleo debe estar también integrada y no plantear su búsqueda como un reto en el que se haya aislado. La acción social debe ser una constante en nuestros planes.