



HABILIDADES LABORALES Y PERSONALES 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 experiencia previa que se esconde tras el concepto de intuición. Saber poner en dudas las ideas geniales.
4. Desarrollar espíritu crítico: Afrontar los elementos desmotivadores con argumentos y moderar las visiones demasiado optimistas con puntos críticos.
5. Saber pasar de las ideas a los hechos: ¿Por donde empiezo?
6. El valor de la empatía: Identificar al destinatario de nuestra idea de negocio y sus intereses y preferencias. El cliente al principio de todo.
7. ¿Cómo conseguir que me abran la puerta? Prestigio personal, referencias, desvergüenza, simpatía, paciencia, prueba error, olvidarse de orgullos, aprender de los que tienen experiencia
8. El arte de presentar una idea a otras personas.
9. Poner una idea por escrito de manera estructurada y saber comunicarla.
10. Saber plantearse objetivos: medibles, posibles y que supongan un reto conforme a las metas y estrategias de la organización.
11. Aprender a reflexionar sobre el camino antes de poner a andar. Pensamiento estratégico: Saber definir procedimientos para mediante las decisiones óptimas, lograr unos objetivos determinados, con los recursos disponibles.
12. Saber estructurar la empresa por secciones. Definir cajones distintos y saber qué cosa va a cada cajón.
13. Saber lo que cuestan las cosas. Saber cuanto me cuestan a mí, intentar saber cuanto les cuestan a los demás.
14. Saber poner precio a las cosas.
15. ¿Me prestas dinero? De entrada no. El arte de saber pedir dinero.
16. Saber negociar. Perfiles de las personas que negocian
17. Perder miedo a los números.
18. Perder miedo a las leyes y a los trámites.
19. Saber gestionar y tener viva mi agenda de contactos.
20. Reflexionar sobre el conocimiento que me regalan los demás cuando hablo con ellos. Sobre todo mis clientes.
21. Aprender a gestionar los intereses personales de un grupo de personas. Resolver situaciones de tensión sin bajar ni sobrepasar el nivel de rigor.
22. ¡Aquí no me ayuda nadie! Conocimientos básicos sobre el mundo de las subvenciones y ayudas públicas.
23. El valor de estar integrado en redes, asociaciones y grupos de interés.
24. Redirigir la idea: El valor de la flexibilidad y la virtud de saber rehacer la idea.
25. Renunciar a la idea: Y si no empiezo ningún negocio de qué me sirve todo esto.



Habilidades laborales y personales que se aprenden cuando se emprende

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 son 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 que 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.

Hay tres preguntas que nos deberíamos plantear. ¿Qué se hacer, que tengo y a quien conozco? Y una cuarta ¿Hay alguien que sería capaz de pagar por ello? Muchas veces convivimos con conocimientos que no sabemos que tienen un valor en el mercado y conocemos a gente que nos puede generar oportunidades de negocio. Creer en nosotros mismos es el primer paso para que los demás creen en nosotros.

Decía un político latinoamericano que 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 tenga mucha inteligencia. Esa valoración de uno mismo también se transmite a la hora de buscar empleo. La autoestima no debe confundirse con pedantería pero sin lugar a duda cada persona tiene unos valores atractivos a los demás y debemos creer en ellos.

3. Valorar la formación y experiencia previa que se esconde tras el concepto de intuición. Saber poner en dudas las ideas geniales.

Saber poner en duda las ideas geniales. Saber que las ideas surgen de reflexionar las experiencias, en mayor medida que de las intuiciones y ocurrencias. Existe una creencia demasiado arraigada en el concepto de emprendedor al que se le enciende súbitamente la bombilla. Las bombillas solo se encienden si hay una batería cargada con experiencias, formación y dialogo con las personas que saben.

Hay que saber valorar las experiencias previas laborales y empresariales. Lo que se saca en claro de cada trabajo en el que has estado. Esa visión reflexiva de la experiencia constituye una de las bases diferenciales en muchas entrevistas laborales. La formación es otra buena fuente de intuición; en muchos casos atribuimos a una intuición vacía una respuesta que hemos aprendido por formación previa o por la experiencia

4. Desarrollar espíritu crítico: Afrontar los elementos desmotivadores con argumentos y moderar las visiones demasiado optimistas con puntos críticos.

Es necesario que el emprendedor adopte su propio criterio. Existe un grupo de personas que ante cualquier iniciativa cuestionan la oportunidad, las posibilidades de éxito o la propia capacidad del emprendedor. Contra este grupo de desanimadores hay que establecer unos argumentos lo más sólidos posibles a favor de nuestra idea. Esto no puede confundirse con un optimismo irreflexivo, ni con dejar de oír a algunas personas que nos critican. "Todas las opiniones son válidas pero no todas valen lo mismo".

Nos encontramos en un estado de pesimismo laboral que responde a unas causas ciertas, pero esto no puede hacernos decaer en el empeño de la búsqueda de empleo, en rebelarnos contra la inercia de ir pasando los días y ante todo, luchar por hacer ver que estamos en el mercado laboral. No todos los datos pesimistas que se presentan son incuestionables, el espíritu crítico es el que nos empuja a rebelarnos.

5. Saber pasar de las ideas a los hechos: ¿Por donde empiezo?

Las ideas tienen una fase de maduración, puesta en marcha y 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. Un problema es el de no saber por donde empezar. El primer paso es ir a consultar a quien sabe y a partir de ahí y con su seguimiento elaborar un plan de actuaciones con plazos y etapas.-

Existe un término al que nos referimos como "búsqueda activa de empleo" esto significa que ningún trabajo va a venir a nuestra casa. Que tenemos que elaborar un plan de actuación y salir a ponerlo en marcha. La experiencia en autoempleo nos indica que las puertas solo se abren si nos molestamos en 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.



Habilidades laborales y personales que se aprenden cuando se emprende

6. El valor de la empatía: Identificar al destinatario de nuestra idea de negocio y sus intereses y preferencias. El cliente al principio de todo.

¿Quién es capaz de pagar por nuestra aportación? La empatía es saber ponerse en el lugar del otro, y reconocer sus necesidades y preferencias. En muchos casos estamos tan convencidos de nuestro negocio que no nos ponemos en el lugar del cliente, queremos que el cliente sea como nosotros queremos que sea, en lugar de detectar sus necesidades y preferencias reales para adecuar nuestro producto o servicio a su demanda.

A la hora de hacer una entrevista de trabajo o de presentar nuestro currículum también nos empeñamos en establecer unos patrones de conducta, sin considerar a la persona que tenemos al otro lado. En ocasiones nos complicamos imaginando cosas extrañas cuando la simple pregunta de ¿Cómo 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.

7. ¿Cómo conseguir que me abran la puerta? Prestigio personal, referencias, desvergüenza, simpatía, paciencia, prueba error, olvidarse de orgullos, aprender de los que tienen experiencia.

Todos los nuevos empresarios han padecido el miedo ante la puerta cerrada. ¿Cómo consigo que me reciban? ¿Qué van a pensar de mí? El buscar un único método a modo de receta genial es una ilusión: Prestigio personal, referencias, desvergüenza, simpatía, paciencia, prueba-error, olvidarse de orgullos, aprender de las personas que han hecho lo mismo... pueden ser unas buenas pautas. Pero no olvides que cada día, en cada empresa se reciben a varios comerciales. A ti de hecho te pasará lo mismo, cada uno tiene su estrategia pero la experiencia, la simpatía, la humildad y la desvergüenza son buenas herramientas para empezar a probar

Dice un asesor del SACME que cada emprendedor debería al menos una vez en la vida dedicarse a ser vendedor a "puerta fría" por cuenta ajena. Allí se aprende a dar el primer paso para hablar con la gente, desarrollar la paciencia, soportar la frustración, establecer estrategias que vas testando mediante prueba-error. Vender siempre es una buena experiencia en el mundo laboral, no descartes aunque sea temporalmente tener experiencias en este sentido. Tu currículum se verá fortalecido.

8. El arte de presentar una idea a otras personas.

Casi nadie tiene la habilidad innata de saber improvisar en una presentación pública o entrevista, eso quizá solo lo dé la experiencia. Para presentar una idea a terceros lo mejor es 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 4-.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 estableciendo un elenco de argumentos previendo las posibles preguntas complicadas que nos pudieran hacer. Lo importante es preparar la entrevista o exposición y el autoconocimiento para prever las respuestas a las preguntas más incómodas sobre nosotros mismos.

9. Poner una idea por escrito de manera estructurada y saber comunicarla.

El emprendedor debe aprender la diferencia de seriedad que genera presentar la idea con documentos que respalden el proyecto de negocio. En algunos casos se acude a la entidad financiera, sin más documento que la propia exposición. La exposición por escrito de una idea debe estar estructurada. En el SACME optamos por un plan estratégico, comercial, jurídico, económico financiero y organizativo. Pero cualquier otra estructura es igualmente útil. Debemos optar por frases concretas y claras, apoyadas en lo posible en datos numéricos, huyendo de conceptos genéricos que no aporten nada a la exposición.

Saber estructurar cualquier petición o propuesta se valora positivamente en las entrevistas de trabajo. Tener un esquema de presentación del proyecto estructurado en: necesidades, objetivos, recursos, metodologías, actuaciones y controles clarifica la lectura. Este mismo esquema lo podemos utilizar para solicitar subvenciones, presentar ideas o cualquier otra exposición a la que nos veamos obligados en nuestra vida laboral.



Habilidades laborales y personales que se aprenden cuando se emprende

10. Saber plantearse objetivos: medibles, posibles y que supongan un reto conforme a las metas y estrategias de la organización.

El empresario debe exigirse la revisión y control de efectividad de las líneas estratégicas previstas. Para ello es imprescindible establecer unas metas cuyo cumplimiento sea objetivamente evaluable. Esto supondrá tener 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, lo que muchas veces es complicado. Sin embargo debemos acostumbrarnos a que nuestro trabajo sea medido con criterios de efectividad, ya que la empresa también depende del cumplimiento de esos objetivos para alcanzar sus fines. Esto es trabajar bajo la presión de los objetivos.

11. Aprender a reflexionar sobre el camino antes de poner a andar. Pensamiento estratégico: Saber definir procedimientos para mediante las decisiones óptimas, lograr unos objetivos determinados, con los recursos disponibles.

Si no sabemos dónde vamos cualquier camino es bueno. El establecer un itinerario, fases y divisiones de nuestra empresa facilitará la organización de ésta. Cada vez con más fuerza se implanta en las empresas un pensamiento estratégico encuadrado en planes de calidad. Debemos dar una imagen de producto o servicio homogéneo dentro de unos rangos estrictos de admisibilidad de la disconformidad. Y eso solo se consigue protocolizando los procedimientos.

Todos sabemos que el trabajo procedimentado conlleva unas exigencias y es necesario rellenar muchas hojas de control, pero también una seguridad en la manera de desarrollar las cosas. Se suele alegar en contra, que la intuición y genialidad se ve coartada por procedimientos de trabajo demasiado estrictos. En la medida que seamos capaces de coordinar las dos tendencias, el empresario verá por una parte el rigor y por otra las soluciones fuera de procedimiento que nuestra genialidad puede aportar.

12. Saber estructurar la empresa por secciones. Definir cajones distintos y saber qué cosa va a cada cajón.

Una organización se compone de partes y secciones más pequeñas e igualmente un camino se recorre cumpliendo etapas. Esto permite establecer zonas estancas en donde las desviaciones no comprometen el éxito final. De alguna manera la empresa es como un armario donde el empresario posteriormente irá ordenando sus elementos. Esto es de suma importancia 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 cual de las partes es responsable de cada 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 conjunta nadie termina siendo responsable de nada.

13. Saber lo que cuestan las cosas. Saber cuanto me cuestan a mí, intentar saber cuanto les cuestan a los demás.

Conocer el precio de compra de las mercaderías es fácil, el problema se plantea cuando hay que asignar a cada unidad los costes genéricos de la empresa, saber a que sección se destina cada coste, y atribuir costes de personal. Para ello es útil la diferenciación entre costes fijos y variables. Y posteriormente saber la distribución de los costes fijos entre las distintas líneas de la empresa. Además hay que determinar posteriormente los costes comerciales, servicio postventa y devoluciones y amortizaciones.

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 es muy importante. Saber calcular lo que las cosas cuestan nos da una idea más realista de su valor. Y sobre todo saber apreciar el esfuerzo de algunas personas para ponerlas en venta a ese precio.



Habilidades laborales y personales que se aprenden cuando se emprende

14. Saber poner precio a las cosas.

Así como es difícil saber el coste de las cosas, también lo es ponerles precio de venta. Con más razón cuando se trata de prestaciones personales. Cuanto me cuesta a mí, cuanto quiero ganar, la disponibilidad máxima del cliente y sobre el todo el límite que impone la competencia para que sea un precio de mercado. Si a esto le sumamos los componentes psicológicos que un precio conlleva 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 de comprador y el precio de vendedor es la que nos va a definir las fronteras de la negociación. Son muchos los casos en los que la mala determinación de precios (tanto por arriba como por abajo) acarrea el fracaso del proyecto

15. ¿Me prestas dinero? De entrada no. El arte de saber pedir dinero.

Si cualquiera nos hiciera la pregunta "¿Me puedes prestar 10.000?", de entrada la respuesta en la mayoría de los casos sería "no". Después la pregunta podría ser cuanto, con qué fin, a qué lo vas a destinar, me lo devolverás y si tu no lo haces con qué me garantizas la devolución. Demuéstrame que eso que me dices lo tienes bien pensado Este es el mismo planteamiento que se hace 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 en algunos casos no pedimos sino que negociamos.

Bueno es evidente que saber pedir dinero es una buena habilidad para promocionarse laboralmente. Decían nuestros mayores que "hay gente que pide que parece queda" 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.

16. Saber negociar. Perfiles de las personas que negocian.

Desde la misma puesta en marcha de la empresa el emprendedor está negociando, cediendo en algo para conseguir algo teóricamente más valioso o que precisamos más. Es importante aprender que la negociación no debe terminar con la victoria de uno sobre otro, sino en un acuerdo en los que ambos ganen algo (unos más ,otros menos). Es seguro que al empezar un negocio percibamos situaciones en las que la desigualdad entre las partes obliga a una aceptación forzosa, también esto es un aprendizaje. Hay que saber en que espacios la negociación es posible y cuales es necesario aceptar.

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 donde podemos ceder, qué valor tiene lo que queremos conseguir. Establecer un límite en lo que somos capaces de ceder e intuir hasta donde esta dispuesto a ceder el otro. La negociación entendida como que ambos ganamos es lo que se aprende al emprender.

17. Perder miedo a los números.

Si algo se aprende enseguida es que 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 medible que nos hemos planteado. El emprendedor debe ser capaz de traducir los cuadros financieros a esquemas comprensibles para él. De poco sirven grandes programas contables o bonitos cuadros económicos si no es capaz de sacar unas conclusiones de los mismos.

Llevar ordenadamente ingresos y gastos; cobros y pagos de nuestra casa como una costumbre, nos hace adquirir un hábito puramente empresarial como es el de la contabilización. Ese hábito es útil como manifestación de persona ordenada y sistemática. Debemos hacer un esfuerzo por asimilar los conceptos básicos que luego nos permitan sacar conclusiones, ya que los cuadros económicos sin conclusiones sirven para poco.



18. Perder miedo a las leyes y a los trámites.

Hay un tópico que dice que uno de los principales problemas para empezar es la complejidad de los trámites. Con ser cierto que algunos trámites pueden demorar la puesta en marcha, la mayoría de ellos no son tan complicados como pensamos. Determinados trámites exigen la presencia de un profesional, pero aun en ese caso el trabajo de ese profesional no puede eludir nuestro trabajo de supervisión y conocimiento de 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 que tiene cada administración y conocer que trámites se pueden hacer en cada lugar es un paso 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 preguntar al funcionario encargado. Solo preguntando lo que no se sabe se aprende.

19. Saber gestionar y tener viva mi agenda de contactos.

Al montar un negocio, valoramos nuestra formación, nuestra experiencia pero quizá olvidamos la importancia de nuestra agenda de contactos. Una agenda tiene que estar actualizada, saber si tenemos bien los datos y en los casos oportunos tener una relación con las personas que figuran en ellas. Esto no significa mantener falsas relaciones personales sino preocuparnos de 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 dificultades. No podemos esperar que alguien se acuerde de nosotros si no nos hemos molestado en tener contacto con él durante años. Es por ello que la persona que busca trabajo debe tener la actualización de su agenda como una de las cuestiones más importantes. Este es uno de los hábitos que se aprenden al emprender.

20. Reflexionar sobre el conocimiento que me regalan los demás cuando hablo con ellos. Sobre todo mis clientes.

En las distintas jornadas de seguimiento que hacemos en el SACME los empresarios coinciden que el conocimiento de los clientes y la confianza adquirida con estos es uno de los valores intangibles más importantes de la empresa. Una conversación cada cierto tiempo con un cliente 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.

“Cuando reflexiono sobre las ventajas competitivas que tengo sobre la gente que comienza ahora en mi sector, me viene a la cabeza la parte de inversión que tengo ya pagada, la experiencia, pero sobre todo el bagaje de información que me aporta cada día mi agenda de clientes.”

Hemos comentado, la importancia de realizar trabajos comerciales, aunque sean trabajos poco cualificados, como método para aprender. Sentarse después de cada visita a sacar conclusiones y tener la paciencia para escribir una hoja de reflexiones de cada persona atendida es una fuente importante 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.

21. Aprender a gestionar los intereses personales de un grupo de personas. Resolver situaciones de tensión sin bajar ni sobrepasar el nivel de rigor.

En las relaciones y gestión de un grupo de personas concurren distintos intereses personales. Es en este punto donde la empatía y saberse poner en la situación de los demás juega un papel importante. Conocer cuales son las circunstancias de cada uno. Esto sin embargo no puede confundirse con una menor exigencia de rigor, cada uno debe asumir las responsabilidades asignadas. 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. Tener capacidad de resistencia a los intereses de los demás y saberlos ponerlos en coordinación con los propios es una característica que se valora. No debemos de olvidar que en un trabajo existen requerimientos que se pueden prever y para ello se selecciona al profesional más cualificado, pero también existen problemas imprevistos en donde se valora el perfil personal y la capacidad de resolución de conflictos. El seleccionador se hace una representación; “en el caso de que se diera este problema como actuaría este candidato en consonancia con su perfil personal”



22. ¡Aquí no me ayuda nadie! Conocimientos básicos sobre el mundo de las subvenciones y ayudas públicas.

Aunque parezca lo contrario existe un gran número de ayudas públicas tanto económicas como de asesoramiento. En muchos casos, el problema es que no las conocemos. Algunas subvenciones marcan unos requisitos que nos excluyen, pero en otros casos una lectura previa de la subvención nos puede ayudar a tomar decisiones ajustando nuestra empresa para que quepa en la subvención. No debemos olvidar que 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 acudir a un profesional nos facilitará las cosas, una segunda opción es acostumbrarnos a preguntar al funcionario encargado; ellos tienen experiencia y nos pueden ayudar. Conocer el marco general de las subvenciones y su esquema es un conocimiento que nos puede servir no solo para las subvenciones empresariales sino también para cualquier otra. Saber mirar el plazo de presentación, los documentos y requisitos necesarios, la administración que convoca, sirve para cualquier trámite.-

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

Si hemos visto que una agenda de contactos y un seguimiento de la cartera de clientes son esenciales, la integración empresarial en redes es imprescindible. El asociacionismo empresarial nos ayuda a estar actualizados, a compartir experiencias a poner en común intereses a realizar transacciones recíprocas. Es imprescindible estar actualizado en nuevas tecnologías de la comunicación y la integración en redes virtuales que respondan a nuestros perfiles e intereses..

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 en la actual sociedad un cauce irrenunciable para la búsqueda de empleo. Incluso existen trabajos en donde esta habilidad es valorada porque las empresas no tienen alternativa a definir un perfil virtual y una persona habitada en ello puede ayudar.

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

Es necesario al principio realizar un plan de negocios con objetivos, pero hay una coincidencia en que el plan de negocio inicial deberá ser cambiado a los pocos meses de empezar. Es aquí donde la capacidad de flexibilidad de la empresa supone la supervivencia de la misma. En un principio no debe de optarse por decisiones que nos anclen y nos restrinjan la capacidad de poder modificar nuestro proyecto, es importante no levantar paredes (tanto físicas como mentales) en nuestro proyecto que luego nos hagan difícil implantar cambio. Para estos cambios es útil dibujar en nuestro plan de negocio distintos escenarios que prevean la distinta evolución de la coyuntura.

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 solo las personas que estén, más preparadas para el cambio y tengan posibilidades de readaptarse, saldrán a delante.

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

No es totalmente cierto que en el SACME ayudemos a montar empresas, lo que realmente hacemos es ayudarte a que tomes la decisión de montarla ...o no. Esta segunda alternativa suele olvidarse en el proceso de desarrollo de un proyecto. Hay muchas ocasiones en las que después del estudio previo, la conclusión es que no es el momento oportuno. Saber tomar esta decisión evita problemas posteriores mucho mayores.

Y si tomamos la decisión de no seguir adelante, ¿Para qué me ha servido todo este esfuerzo? Precisamente esa cuestión es la que nos anima a redactar esta herramienta saber que el mero intento de poner en marcha una empresa contribuye al aprendizaje de habilidades personales que nos enriquecen y que aumentan de manera notoria nuestra empleabilidad incluso cuando no lleguemos a ponerla en marcha.