



Ayuntamiento
de Málaga



Ayuntamiento
de Málaga

imfe
Instituto Municipal
para la Formación y el Empleo



Unidad de
Emprendedores



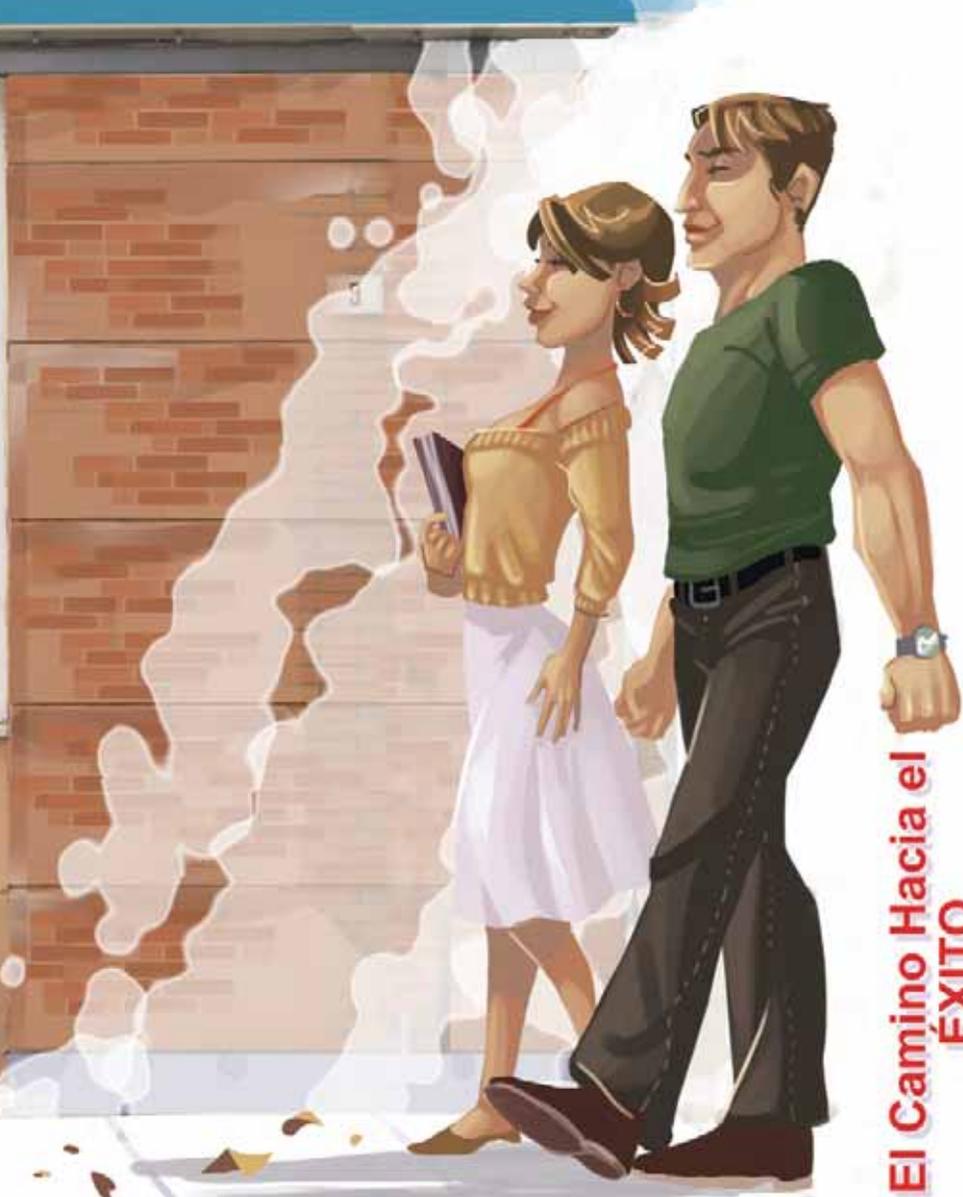
Ayuntamiento
de Málaga

imfe

Instituto Municipal
para la Formación y el Empleo

IMFE
C/ Victoria, 11 (Pasaje Clavero) 29012 Málaga
Tlf.: 952 214 529 / 952 060 863 Fax: 952 214 539

AJE Málaga
Plaza de Félix Sáenz, 9, 3º, 29005 Málaga
Tlf.: 952 225 045 Fax: 952 60 96 27



El Camino Hacia el
ÉXITO

El camino hacia el éxito



Eduardo Márquez

Ilustración:
Teresa Mtz

Paola y Nacho:

Hermanos de 25 y 27 años. Ella es diplomada en turismo y él ha trabajado desde adolescente en la construcción. Quieren rehabilitar una finca en el campo para instalar un pequeño hotel rural donde ella llevará las finanzas y él el mantenimiento. Paola quiere diversificar la oferta y captar a nuevos clientes que buscan “algo más”. El caserón, herencia familiar de su padre, está situado en los Montes de Málaga y necesita una remodelación; su familia le ayudará con las reformas.



Raúl:

30 años. Este joven no terminó sus estudios universitarios al abandonarlo todo para grabar un disco e irse de gira con su grupo de rock ganador del festival provincial de ese año; desgraciadamente la banda no triunfó por ser “poco comercial” y se disolvió. Comenzó a trabajar de camarero en restaurantes. Ahora quiere vivir de nuevo de su pasión, la música, montando una tienda de discos especializada en el centro que, por ahora, no acaba de funcionar.



Berto:

23 años. Quiere montar su propio taller “tuning” en El Palo. Estudió Formación Profesional y tiene el título de Técnico en Carrocería y Mantenimiento de Vehículos Autopropulsados y ha estado trabajando por cuenta ajena en el mismo taller donde hizo las prácticas. Ha encontrado un garaje que considera perfecto, pero sabe que tendrá que hacer una inversión importante en maquinaria.



Arturo:



Tiene 39 años y los últimos 15 ha estado trabajando para una empresa local de software. Tiene la sensación de que ha tocado techo en la compañía e ideas nuevas a las que sus superiores no han prestado mucha atención; ha patentado un programa de gestión de PYMES y está decidido a establecerse por su cuenta para proseguir con sus sueños. Algunos antiguos compañeros de la universidad, que ya se establecieron por cuenta propia mucho antes que él, ven con muy buenos ojos el producto de Arturo y van a formar una sociedad.

Hakim:

Marroquí de 32 años. Obtuvo la residencia gracias a su trabajo en el campo. Quiere establecer un restaurante árabe en un barrio popular. Encontró un local en alquiler donde antes hubo un restaurante de lujo que había fracasado; tiene miedo de que a él también le pase lo mismo, pero mucha fe en que todo salga bien. Hay muchos inmigrantes y trabajadores por la zona. Quiere servir menús a un precio razonable y con platos que atraigan la atención de todas las étnias, respetando la tradición y religión musulmana en lo que a gastronomía se refiere. Su mujer será la cocinera y el alma del negocio.



Eva:

Profesora de inglés interina de 29 años que acaba de terminar de cubrir una baja por maternidad. Cansada de la intermitencia de sus períodos laborales quiere levantar una pequeña academia de idiomas para todos los niveles y añadir clases on-line por videoconferencia para personas discapacitadas. Va a montar el aula en un pequeño piso en la primera planta de un edificio de la carretera de Cádiz y tiene que dotarlo del material docente y el equipo informático necesario



CAPITULO 1. COMENZANDO A SOÑAR

Paola llega a casa tras otra dura jornada como azafata de congresos de la feria de turismo de Málaga. Su cara refleja cansancio y, al mismo tiempo, ilusión.



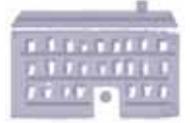
Poco después de cenar mantiene una charla con Nacho, su hermano, que le cuenta que ya está muy cansado del agotador trabajo en la construcción; la chica entonces ve la oportunidad para descubrirle a su hermano mayor lo que tanto tiempo lleva rondándole la mente: levantar un hotel rural en el viejo caserón de la finca que su padre había heredado años atrás en los montes de Málaga.

Nacho, buen conocedor de la seriedad y constancia de su hermana le presta toda su atención desde el primer instante y palabra tras palabra se va contagiando del mismo entusiasmo que emana la joven. El siguiente paso es hablar con su padre, pero eso no es ningún obstáculo, éste lleva varios años intentando deshacerse de la finca pero nunca ha tenido ningún comprador firme; de hecho le agrada la idea de que sus hijos monten juntos su propia empresa después de verlos estudiar y trabajar tanto y tan duro. Paola, les comenta cómo será todo...

-Éste es el momento oportuno para proyectar el hotel; el sector turístico de interior está en pleno auge, la ubicación es excepcional:



en pleno corazón de los Montes de Málaga, a un paso de la ciudad y al mismo tiempo en contacto directo con la naturaleza. Por su cercanía con la capital y por los servicios que vamos a ofrecer, el descanso y la relajación serán los principales



reclamos para un público urbano y que busca principalmente evasión, aunque para no aislarlos totalmente pondremos a su disposición una conexión inalámbrica a Internet.



Por ese motivo he pensado en algunas novedades que nos sirvan para dar ese punto más de atención al cliente, que va

a ser nuestra prioridad en todo momento. Acondicionaremos un huerto para poder sembrar alimentos biológicos e impartir seminarios de este tipo de agricultura y gastronomía; acotaremos la zona verde más retirada de la finca para construir un aula de yoga al aire libre y finalmente, en nuestra sala de exposiciones ofreceremos cursos de temas tan interesantes y actuales como enología, gastronomía, jardinería, astronomía y muchos otros.



Todo esto será vendido a las agencias de viajes en forma de paquetes vacacionales mensuales y temáticos.

En lo que respecta a la finca, el edificio principal necesita una remodelación importante, y ahí es donde entráis vosotros, aportando vuestra experiencia en la construcción. El hotel contará con 12 habitaciones dobles de estilo rústico, un salón comedor que hará las veces de sala de conferencias, cocina y lavandería. Construiremos una piscina cubierta y una completa sala de spa en el viejo cobertizo.-

Tanto el padre como el hijo parecen haber abandonado la euforia inicial y se les nota ahora preocupados y sin demasiadas ganas de decir nada hasta que Nacho rompe el silencio preguntando cuánto costará todo eso.

-¿Cuánto? Pues bastante más dinero del que yo haya visto junto en toda mi vida-, dice sonriendo. Los hombres están un poco desconcertados, sin saber si Paola lo tiene todo previsto o simplemente no ha previsto absolutamente nada. Pero saben que ella no deja nada al azar, es una trabajadora incansable, por eso no necesitan preguntar demasiado, solamente cómo tiene pensado hacerlo.

-Desde luego, no puedo hacerlo yo sola, os necesito a los dos. Aunque claro está que necesitaremos ayuda del exterior. Lo primero que debemos hacer antes de dar ningún paso en falso es acudir a una asociación como AJE o IMFE, que además cuenta con la garantía de pertenecer al Ayuntamiento; allí nos orientarán y asesorarán en el camino, que seguro será largo. Allí nos dirán qué forma jurídica nos conviene, qué clase de subvenciones podremos solicitar y ver precedentes de otros que, como nosotros, decidieron dar el salto cualitativo... ¡Nadie nace sabiendo!-

Antes de irse a dormir acuerdan acudir a la mañana siguiente a la sede del IMFE en la conocida calle Victoria para poner todo en movimiento. Ésta será una noche de nervios, van a dormir poco pero van a soñar mucho.



CAPITULO 2. NO DEJAR CABOS SUELTOS



Han pasado tres horas desde que el último “cliente” abandonó la tienda de discos de Raúl; desafortunadamente tampoco compró nada. La idea de bajar la corredera definitivamente y volver a hacer horas como camarero está más cerca que lejos. Sus clientes son pocos y esporádicos y aún no sabe muy bien porqué; la música que vende no pasa de moda ni cansa al oído, son clásicos de las últimas décadas y sabe que tiene un amplio mercado.



El desconocimiento y los pocos recursos han hecho que Raúl haya tenido que aparcar su gran sueño y alquilar un viejo local en el centro para poner una sencilla tienda musical dedicada a los clásicos de las últimas décadas del rock, pop, jazz y blues. Las ilusiones iniciales se han transformado en decepciones con el paso de los meses: a duras penas llega a fin de mes y en el camino ha tenido que “sacrificar” algunos de sus preciados tesoros discográficos para poder subsistir.



Se acerca la hora de cerrar y la única ocupación del joven ahora es ojear el periódico. Se detiene en la sección de economía y escruta la fotografía donde aparece el ganador del premio “joven empresario de Málaga”; lee detenidamente y descubre para su sorpresa que AJE ayuda de forma altruista a los jóvenes que quieren montar sus propias empresas. El tren de las oportunidades ha hecho una segunda parada en la tienda de Raúl, que decide acudir a recibir orientación a la oficina de AJE en la céntrica plaza de Félix Sáenz al día siguiente.

Tras volver la vista atrás, Raúl devora su proyecto con la mirada. Ya se está imaginando su amplio local de calle Ollerías completamente reformado, decorado e insonorizado. Al fondo, a la izquierda, la pequeña biblioteca cobra forma con estanterías repletas de libros biográficos, partituras, archivos de LP's, material audiovisual, merchandising y una cafetera con café gratuito para los lectores.



A la derecha, un pequeño escenario donde los grupos más prometedores del ámbito musical de la capital ofrecerán recitales semanales para darse a conocer y donde celebrará un foro musical anual. El local contará con un buen equipo de audio y, en principio, Raúl será el jefe y el trabajador, el encargado de aconsejar y asistir a los clientes en qué comprar teniendo en cuenta los gustos de cada cual... Todo cuanto ha soñado tantas veces.



Esa misma tarde, mientras espera como siempre a los ansiosos clientes, comienza a devorar datos: Sabe que hoy en día el competidor principal de una tienda de discos, no era otra tienda igual, sino la piratería; pero ese es un apartado en el que puede estar tranquilo: El "Top manta" se centra en los últimos lanzamientos y por lo general en lo más comercial. Casi con toda seguridad no encontrarás el mismo cd en la calle y en la tienda. Las descargas de música por Internet también son un enemigo a tener en cuenta, aunque el negocio está enfocado a un público que está dispuesto a "rascarse el bolsillo" para comprar ciertos discos de sus artistas favoritos de toda la vida. Raúl ha vivido toda su vida en el centro y le entristece ver como las tiendas de discos de los alrededores se han ido marchitando lentamente, posiblemente en favor de las situadas en grandes superficies; no obstante la especialización de la oferta es tal que difícilmente alguno de estos establecimientos podrá competir con el joven Raúl.



Otro factor a tener muy en cuenta es el demográfico y éste es bastante más favorable: La población del centro crece en número cada año y decrece la media de edad de los habitantes, gracias en parte a las nuevas construcciones y al comercio que se va multiplicando a un ritmo bastante elevado. Las parejas de entre 25 y 40 años están repoblando la zona. La mayor parte de éstos se decantan por la vivienda en alquiler, lo que les da una cierta libertad económica al no tener que afrontar una hipoteca asfixiante.

Examina los números de la franja comprendida entre los 30 y los 40 y descubre que es precisamente la que más gasta en ocio y entretenimiento; éste es su público y éste es su producto: Jóvenes con un mayor nivel cultural que buscan en artículos del pasado la frescura que le falta a los del presente.

Tiene que analizar a los proveedores que le suministrarán, ya no sólo los cd's, a los que ya conoce y con los que se siente satisfecho; ahora tendrá que lidiar con los managers de los grupos invitados, con las editoriales de los libros que atesorará la biblioteca e incluso con el suministrador de café para la máquina que tanto ansía colocar y una empresa que alivie el tan pesado trance de la limpieza. Hay que tenerlo todo muy bien atado.



CAPITULO 3. MI PRODUCTO Y SUS CIRCUNSTANCIAS



Ya es la hora del bocadillo en el taller, aunque no disponen de mucho tiempo; quedan cuatro coches por reparar y el tiempo avanza de forma implacable. Berto nunca se ha quejado del exceso de trabajo, al contrario, es muy aplicado y trabajador, pero muchas veces se imagina lo bueno que sería todo ese trabajo empleado en una empresa propia. Ojea una revista de tuning y sólo puede pensar en cómo luciría uno de esos spoilers en un buen coche. Ya sabe lo que quiere en la vida y está empezando a convertir su sueño en una bella realidad tras acudir en busca de asesoramiento empresarial. Una vez terminado su análisis de mercado, comienza a estudiar cuál y cómo va a ser el producto que va a ofertar.

Lo que sí tiene claro es que en su futuro taller de tuning tendrá que trabajar con productos de calidad, y si hablamos de la mejor marca del mercado hablamos de “SpeedMax”, el número uno en América que equipa a muchos coches de la fórmula Nascar: Alerones, spoilers, llantas de aleación, equipos de sonido, lunas y accesorios de todo tipo. Artículos que combinan el diseño más arriesgado con la tecnología más vanguardista, todo a un precio más que razonable.

Necesariamente, Berto debe hacer un cálculo de los costes que va a tener, es la mejor forma de fijar un precio definitivo; sumar el artículo en cuestión, el tiempo de mano de obra, el gasto eléctrico de las máquinas, pintura y muchas otras cosas más. Para hacerlo bien del todo no le vendrá mal echar un vistazo a los precios de la competencia: Con esa intención visitará otras tiendas del gremio, pedirá presupuestos, comparará precios entre diversas marcas y talleres para, de esa forma, ser totalmente competitivo y, lo que es más importante, solvente.



Llegar a un precio tan equilibrado que se haga muy atractivo al comprador y que aún así genere beneficios.



El joven mecánico ya tiene el local perfecto en el barrio de El Palo para levantar su taller y, algunas semanas atrás, envió correspondencia a la sede española de SpeedMax pidiendo autorización para integrarse en su red de talleres, una de las más serias y eficientes. Los responsables de la marca acudieron a Málaga y tomaron contacto con Berto, con su proyecto e incluso con la ciudad y el barrio. Quedaron muy contentos con su actitud



y sus ideas, así como con su casi veneración por los productos de la casa "SpeedMax".

- Para vender un producto es fundamental estar convencido de la calidad del mismo. Si uno no sabe

lo que tiene entre manos es casi imposible poder vivir de ello-, le dijeron los delegados, añadiendo, -Y tú lo sabes bien.-

La prueba de las ganas que tiene Berto de echar a rodar su negocio se aprecia en lo pronto que ha creado su página web. En el escueto sitio de Internet ya se puede ver la próxima ubicación con mapa incluido y el nombre definitivo del taller; se pueden ver fotos de algunos de sus trabajos de carrocería anteriores de los que se siente muy orgulloso, recomienda links sobre el mundo tuning y da consejos para "tunear" uno mismo

algunas piezas de no demasiada envergadura de cualquier coche; incluso sugiere unos cuantos temas musicales



que harán vibrar "a tope" los subwoofers del maletero. Al fin y al cabo ese va a ser uno de los pilares publicitarios de la empresa.

... Pero no el único, porque tiene casi por completo perfilada una estrategia publicitaria en emisoras radiofónicas juveniles y en prensa deportiva local con cupones de descuento y promociones especiales. Además, el plato fuerte para la promoción de la empresa va a ser el patrocinio del rally de la carretera de Olías del siguiente año con opción a sucesivas prórrogas; las conversaciones con la organización del evento están muy avanzadas para lo que sin duda significará el "espaldarazo" definitivo de "Bertuning". Es decir, mezclarse y convivir al máximo con todos los aficionados al motor de la zona para darse a conocer todo lo posible.



CAPITULO 4. PLANIFICA QUE ALGO QUEDA

Está amaneciendo en el momento en el que Arturo levanta la cabeza de los papeles que anda leyendo ávidamente. Se sorprende por haberse pasado la noche en el estudio del sótano de su casa trazando un plan de marketing para la empresa que está a punto de nacer: Softcoma. Pero el esfuerzo ha merecido la pena: Ya estaba prácticamente terminado.

La experiencia que lleva a sus espaldas resulta más que suficiente para conocer las necesidades de sus posibles futuros clientes. Tantos años empleado en el mismo sitio le ayudará mucho en su nuevo proyecto: Un estudio de software especializado en hostelería con un programa de gestión que él mismo ha creado. Él será el gerente, el comercial, el técnico y el repartidor. En sus muchas relaciones laborales con empresarios del sector hostelero ha caído en la cuenta de que la gestión de restaurantes y otros negocios de restauración es poco más que primitiva. En el mejor de los casos un cuaderno y un bolígrafo son las armas de las que disponen para llevar cuentas, balances, entradas de mercancía y todo el movimiento que genera un establecimiento de este tipo. Con el programa que ha diseñado, los empresarios ahorrarán tiempo, se organizarán mucho mejor y todo eso se transformará seguramente en mayores ventajas y beneficios.



Y todo es tan simple como meter un apartado financiero, otro para las mercancías y una tabla que, con los datos precisos, calcula las materias primas que se van a necesitar dependiendo de la época del año, la afluencia de público y los datos acumulados de fechas anteriores.

Puesto que no tiene, incluso habiendo investigado a fondo, conocimiento de una competencia real en el campo donde se está moviendo, ha centrado sus esfuerzos en todos y cada uno de los detalles concernientes al programa para que el cliente se quede con una sensación de grata satisfacción. Ha ajustado al céntimo el precio del mismo, para poder llegar a hosteleros de todos los niveles; y ha planificado una promoción y una distribución adecuada, puntos éstos a los que se dedicará en persona dejándose “unos cuartos” en los propios locales (lo que él define como una “reconfortante” inversión).

Para completar el servicio y tener una atención más completa con los clientes, Arturo no sólo se va a limitar a instalar y explicar el uso del programa, sino que ofrecerá a aquellos que ni siquiera tengan equipo informático, uno montado por él mismo a precio de coste y unos consejos de iniciación en el mundo de los ordenadores.

No puede ni quiere abarcar más por el momento, hay que empezar poniendo primero los cimientos. ¡¡¡Al fin y al cabo Bill Gates también comenzó en el garaje de su casa!!!



En ese momento, mientras lucha por mantener los párpados levantados, suena su teléfono móvil. Es un antiguo compañero de la universidad y actual socio que le recuerda la cita que tienen para comer con otros dos colegas más en un restaurante del centro. Tras dos cafés y una extensa ducha helada, Arturo está preparado para la reunión.



Saludos, risas y anécdotas preceden al tema principal por el que están allí: Los tres amigos estudiaron el proyecto y acordaron apostar por él. Saben que Arturo necesita financiación extra para seguir adelante y ellos no tienen nada que perder, todo lo contrario, por una módica cantidad invertida, sólo pueden ganar; algunos años atrás cada uno decidió “tirarse al río” y poner una empresa de suministros informáticos, de reparaciones de equipos y de creación de páginas web respectivamente. Siempre han animado a su amigo a independizarse, a establecerse por sí mismo, pero bien por miedo, bien por inseguridad, nunca le atrajo mucho la idea.



Ahora la situación es diferente: tiene un gran producto, unos buenos padrinos y ganas de comerse el mundo.

-No hemos cambiado mucho desde la universidad, ¿verdad? Las mismas inquietudes, las mismas ganas de triunfar...-

-Sí, sólo que algunos con menos pelo y con más barriga. Todos ríen a carcajadas.

-Bueno, y hablando de cosas más serias... ¿Cómo va el proyecto, Arturo?-

-Todo va viento en popa, como sabéis, ya está constituida la sociedad, tengo los estudios de mercado, los planes de producción y, en cuanto nos reunamos en el banco, tendré el dinero necesario para comenzar la producción, la venta y la distribución del programa. Chicos, gracias por confiar en mi proyecto.-

-No confiamos en tu proyecto únicamente, colega, confiamos en ti, siempre has sido inteligente y luchador.-

Todos asienten, vuelven a reír y, cómo no, se “pelean” por pagar la cuenta.



CAPITULO 5. YO, PARA HACERLO MAL, NO LO HAGO



Hakim acaba de terminar de limpiar la cocina y casi se puede “comer” del suelo. Ahora está encerando los azulejos del comedor del restaurante que más bien parecen espejos. Aún faltan un par de semanas para inaugurar el negocio pero da la impresión de que casi todo está ya listo para abrir las puertas. Atrás han quedado largos meses de planificar todos los detalles por insignificantes que pudieran parecer, de buscar y encontrar el lugar perfecto, de solicitar asesoramiento. Todo está ahora al alcance de la mano, es real y tangible.



Todavía alberga dudas acerca de que la ubicación del local sea la adecuada y se pregunta al menos una vez al día porqué fracasó el restaurante que anteriormente ocupó esas mismas paredes. La respuesta siempre es positiva, en la asociación de empresarios le han asesorado muy bien y sabe a ciencia cierta que la situación no es la misma. El va a ofrecer menús caseros a una población cercana y a trabajadores que no necesitan coche para llegar, con unos precios más que asequibles.

Además, se va a cambiar el ambiente frío de un restaurante de lujo por uno mucho más familiar donde poder compartir gratos momentos frente a un buen plato de comida.

El salón no es demasiado grande, pero por el momento ese no es ningún problema, la plantilla la formarán su mujer Fátima, en la cocina, y él mismo sirviendo las mesas, por tanto, no hay que preocuparse por aspectos tales



como el almacenaje. Sin embargo otros están ya más que resueltos; ha negociado un muy buen precio con un carnicero árabe del cercano mercado del Carmen para el suministro de la carne. También tiene cerrados los tratos con los proveedores de los refrescos, los cafés y el pan. Todos ellos son bastante ventajosos ya que le permiten aplazar los pagos en muchos de los casos y eso le dará la oportunidad de pagar una vez vendido el producto.

Fátima tiene que empujar la puerta con la pierna para poder entrar al restaurante ya que va cargada con unas cuatro bolsas de plástico en cada mano. Trae fruta, verdura, pescado, huevos,... prácticamente todo lo que uno puede encontrar en un mercado.

-Mira cariño,- dice emocionada, -¡no vamos a encontrar precios más baratos que éstos! ¡Y mira qué calidad! Es un puesto de ultramarinos y frutería que hay en el mercado Central que me recomendó la señora del kiosco de la esquina. Estuve hablando con el dueño y me contó que además de ser buenos y baratos tienen también un servicio a domicilio que nos podría venir de perlas.-

Y da la casualidad de que, por su parte, Hakim también tiene excelentes noticias para su esposa.



-Pues esta mañana vino el comercial de una marca de café al ver que estábamos montando un restaurante y me hizo una gran oferta. Nos ponen la cafetera, el calentador de la leche y el molino para el café y el descafeinado si firmamos un contrato

de permanencia de un año con su empresa, y es una de las mejores de Málaga.-

Los dos se agarran de la mano, se miran a los ojos y sonríen llenos de ilusión y alegría.

Apenas quedan algunos electrodomésticos por poner en la cocina, algo de decoración y encender los fogones para que se levante el telón: La obra está bien escrita y los actores están preparados para salir al escenario... ¡Que comience la función!

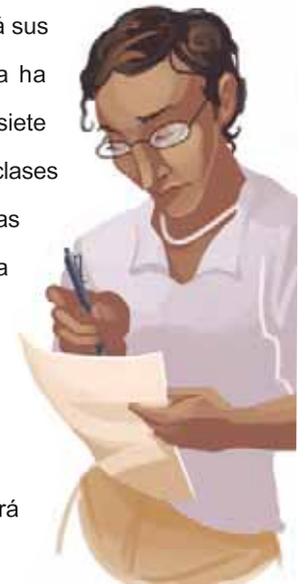


Eva repasa por última vez la previsión de gastos que tuvo que presentar en el IMFE y no puede creer todas las vueltas que dio para reunir todo el dinero necesario para dar vida a su negocio. No dejó de llamar a ninguna puerta para conseguir su propósito: Convenció a las personas de su entorno para que invirtieran un pequeño porcentaje y como no podía ser de otra forma, puso de su bolsillo todo lo que tenía y casi lo que no tenía para poder hacer realidad su sueño. El grueso de la financiación consistió en un microcrédito solicitado a Unicaja en colaboración con el IMFE y en una subvención al empleo a fondo perdido, el programa PEFA para empresarios autónomos y empresas que quieren crear nuevos puestos de trabajo.

Pero eso es ya una pequeña parcela del pasado, ahora toca mirar hacia adelante y lo próximo que se divisa en el horizonte es la cuestión de la contratación del personal que trabajará en la academia de idiomas que abrirá sus puertas a principios del siguiente mes. A estas alturas, Eva ha matriculado ya a quince chicos para recibir clases de inglés y a siete discapacitados, lo cual conforma el servicio estrella del negocio, clases on-line para personas que no pueden desplazarse desde sus casas hasta el aula. También, cómo no, el servicio de clases a distancia a través de videoconferencia está abierto a toda clase de personas que, ya sea por el trabajo, estudios o lejanía no pueden acudir físicamente al aula.



Con este objetivo en mente Eva entrevistará al día siguiente a tres pedagogas, a dos licenciadas en





en filología inglesa y a cuatro en educación especial; quiere que sea un negocio manejado por mujeres, ya que piensa que éstas poseen una sensibilidad especial para tratar con la gente y transmiten más calidez.

Pero, independientemente de los títulos que atesoren, la clase de empleadas que busca debe tener auténtica pasión por su trabajo e inquietud por mejorar cada día y crear un ambiente amistoso. Para eso, incluso tiene planeado organizar alguna excursión o actividad al aire libre que permita a los alumnos aprender divirtiéndose y a los profesores mantener un nivel de satisfacción y motivación siempre alto.

El seguimiento de los alumnos será constante y permanente y con esa finalidad las reuniones entre el claustro van a ser habituales; esto conlleva delegar parte de la responsabilidad del grupo a las empleadas, aunque eso es algo que Eva considera muy positivo de cara a crear una sensación de formar parte importante de la empresa. A ese objetivo ayudará mucho el que la propietaria del negocio trabajará como una más y tendrá un trato directo y sencillo con sus asalariadas.



APRENDIENDO
INGLÉS
ON-LINE

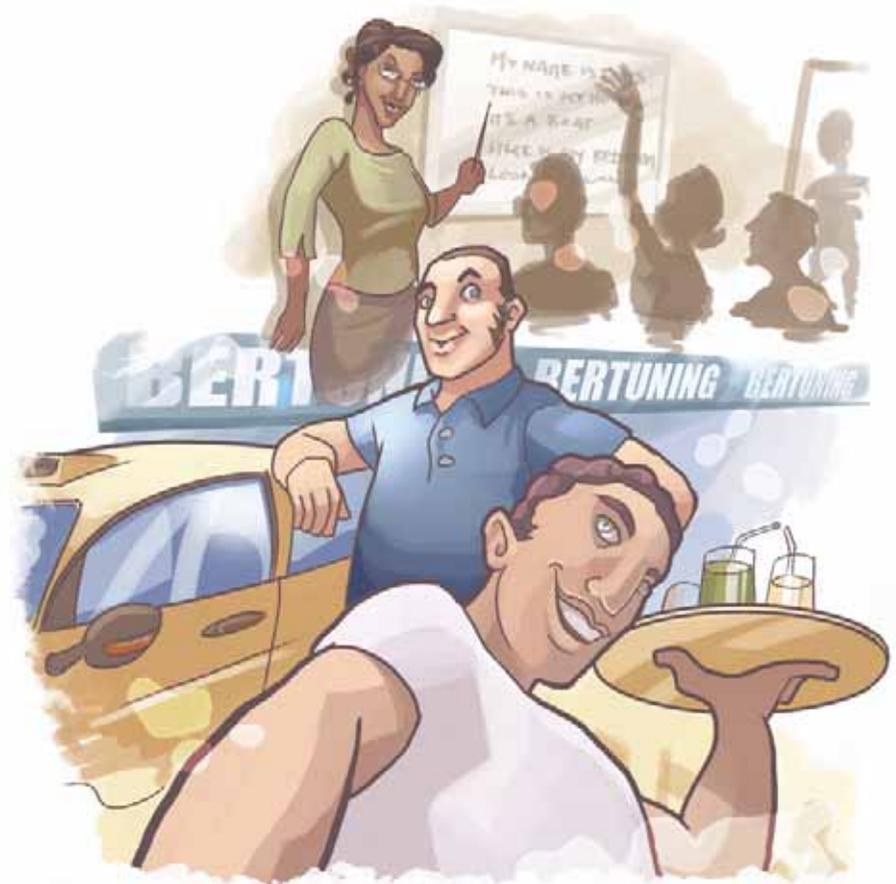
Los cálculos se encaminan a contratar a un total de tres empleadas para cubrir cuatro turnos de clases: La propia Eva se encargará de un grupo de mañana en la clase y del grupo de tarde por videoconferencia; una profesora en educación especial para los discapacitados mentales que pueda haber, otra para el grupo de inglés para principiantes y chicos; y por último una secretaria para ayudar a Eva con el control de las fichas y las matrículas de los estudiantes.

El viaje está a punto de comenzar...





Podría parecer que nuestros amigos ya lo tienen todo resuelto pero lo cierto es que no han hecho más que empezar. Montar un negocio propio es una carrera de fondo con obstáculos en la que no se puede lograr el objetivo de cruzar la línea de meta sin un entrenamiento adecuado. Si existe una virtud que sobrevuela todas las demás, esa es la constancia; sin ella, tu empresa tiene muchísimas posibilidades de desaparecer, suena desalentador, pero así es.



La ilusión y la motivación diaria son el motor que mueve los sueños y los transporta al mundo real. De nada sirve una buena idea si no aparece el esfuerzo para desarrollarla; de poco sirve un buen estudio de marketing, de producción o de mercado si no se ama lo que se crea y no se lucha por ello. Sin constancia ni sacrificio no se puede ser empresario por más de unos pocos meses.

El desaliento no está permitido para nosotros. Cuando las cosas se pongan difíciles hay que pensar que todo va a salir adelante, cuando el viento sople a nuestro favor izar las velas y aprovechar la corriente. Nunca pensar que todo está hecho, siempre hay algo que hacer, que inventar, que mejorar... El cliente es el verdadero dueño de nuestro negocio, a él nos debemos y hay que cuidarlo tanto o más que a las finanzas o a nuestros productos. Como dice mi padre a menudo “Te puede llevar mucho tiempo hacer un cliente, pero bastan sólo unos segundos para perderlo”.

Levantar y mantener un negocio es una tarea durísima, que nos exige el máximo de nuestro cuerpo y nuestra mente, pero cuyos resultados son dulces y gratificantes como pocas cosas en este mundo. No sólo se trata de no tener jefe, eso por sí solo no compensa; se trata de alcanzar un logro personal, de realizarse en la vida, de ayudar a otras personas a través de tu propio proyecto. Todo son engranajes del mecanismo que mueve al mundo y que hace progresar a tu tierra en cada una de las formas posibles.

¡Mucha suerte!

