



Los expertos aconsejan marcarse un objetivo muy concreto antes de emprender una aventura laboral tras perder un trabajo. ALBERTO LÓPEZ

ANÁLISIS LAS DISTINTAS VÍAS PARA ENCONTRAR UN PUESTO

¿Y cómo vuelvo al mercado laboral?

Optar por el autoempleo o por reinventarse y cambiar de área profesional tras un despido son opciones que ganan enteros ante un escenario difícil

ANA BALSEIRO
MADRID / LA VOZ

¿Y ahora qué? Después de perder el empleo, el modo de volver al mercado laboral —en punto muerto en esta crisis— se convierte, aunque suene a tópico, en un trabajo. «Buscar un trabajo es un trabajo», insisten los expertos en orientación laboral. Y para tener las mayores probabilidades de éxito en una búsqueda en absoluto sencilla, es preciso no agarrarse a lo que se tuvo en el pasado —empleo por cuenta ajena, un nivel salarial y un sector determinado— y abrirse a nuevas fórmulas. Optar por montar tu propia empresa o cambiar radicalmente de área profesional, «reinventarse», son fórmulas que cada vez exploran más personas, con las redes sociales y las facilidades que da Internet como aliadas.

PUNTO DE PARTIDA

¿Qué quiero hacer? Fijarse un objetivo lo más concreto posible es un paso fundamental, y el primero, después de pasar página con la etapa que acaba de concluir. «Se dice que a veces la mejor forma de acabar con una guerra es perderla, y que te hayan echado de un trabajo o que te veas obligado a reinventarte es lo mejor que te puede pasar para cambiar», explica el especialista en reinención profesional y editor de yoriento.com, Alfonso Alcántara (@yoriento). La actitud de experimentación con objetivos pequeños y concretos

es el segundo paso del proceso y el fundamental para este experto, que insiste sin embargo en que se trata de experimentar a un coste bajo. «Nada de hacer un máster de 10.000 euros y ver qué pasa después, sino ir definiendo alternativas profesionales concretas, pequeñas, e ir viendo cómo te sientes con ellas», apunta.

OBJETIVOS Y HERRAMIENTAS

Metas posibles y la red como herramienta. El siguiente paso del proceso pasa por utilizar las alternativas y recursos que ofrece la web 2.0, no solo las redes sociales. «En la red siempre puedes encontrar modelos a los que parecete, con experiencias diferentes», dice Alcántara, que admite que «aunque parece fácil, todos tenemos una inercia y cambiar es muy difícil». Por ello, para superar esa resistencia al cambio, insiste en que hay que marcarse objetivos «tan fáciles, tan sencillos, que sea imposible no cumplirlos. El problema es que pasamos de no tocar nada en nuestra vida profesional en 20 años a querer dar un giro radical haciendo un máster carísimo. Es como si quisiéramos

sobornar al destino: pagamos y listo. Pero no funciona». De hecho, además de los portales online de búsqueda de empleo o de redes sociales especializadas, como LinkedIn, la red ofrece infinidad de posibilidades para que los más creativos se vendan: desde tuitear el currículo —acaba de hacerlo el abogado Ignacio Castiella (@icastiellas), que se está «reinventando» profesionalmente, a través de una cronología de 127 tuits—, hasta «venderse» en Amazon. Todo vale para diferenciarse.

EMPRENDER

La aventura del autoempleo.

«La clave para ser un emprendedor de éxito está en no tomar decisiones a la ligera, tener siempre en cuenta la viabilidad económica-financiera del proyecto, no actuar por desesperación y siempre acorde a un plan de empresa que habremos creado previamente», resume Aziz Zaghane, director de marketing de Lee Hecht Harrison, la división del Grupo Adecco especializada en recolocación. El diagnóstico lo comparten desde la Federación Nacional de Trabajadores Autó-

nomos (ATA), que constata que el autoempleo se presenta como una alternativa cada vez más utilizada para acceder al mercado laboral «y la tendencia para los próximos años es que el porcentaje de autónomos y emprendedores tenga más peso», explica Álvaro Viqueira, técnico de la organización en A Coruña.

VÍAS DE FINANCIACIÓN

Del banco a los «business angels».

Viqueira recuerda que «la incertidumbre en los ingresos, unida a la morosidad y a la falta de crédito son los riesgos que el emprendedor asume al arrancar», de ahí la importancia de que la idea de negocio se vaya desarrollando a través de un itinerario de emprendimiento, cuyo contenido implica necesariamente la realización de asistencia técnica (plan de empresa) y acciones de formación. En el reto de conseguir financiación la creatividad también es importante. Fuentes del sector bancario sostienen que la principal vía de financiación hoy para quienes buscan arrancar un proyecto ya no es el crédito del banco. Para conseguir 40.000 o 50.000 euros se recurre a familia, amigos e incluso a otras fórmulas, como los *business angels*. El ribadense Santiago Reinante es, desde hace más de un año, inversor por esta vía, a través de la plataforma thecrowangel.com, que permite invertir online en startups. «El riesgo es total, pero la experiencia es muy positiva», resume.

«Hay que marcarse objetivos tan fáciles que sea imposible no cumplirlos»

«No se trata de hacer un máster de 10.000 euros y ver qué pasa después»