



alma

MI ALMA

Diario del emprendedor



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Capítulo 1		
La historia de un inmigrante emprendedor		6
Capítulo 2		
Herramientas lingüísticas del emprendedor		12
Capítulo 3		
Herramientas interculturales del emprendedor		26



¡Bienvenido a MI ALMA!

MI ALMA, un diario para emprendedores, es un recurso para emprendedores inmigrantes que están a punto de abrir una empresa en España. El diario se ha desarrollado a partir de la investigación sobre culturas empresariales y con los mejores consejos de emprendedores inmigrantes exitosos que se han establecido en los siguientes seis países europeos: Bulgaria, Italia, Holanda, España, Suecia y el Reino Unido.

El diario te guiará a través de todos los pasos necesarios para poner en marcha tu negocio y te ayudará a comprender la cultura empresarial de España, te introducirá en la jerga lingüística y te ofrecerá recursos para ayudarte a aprender más sobre el país, su idioma y su cultura.

Puedes usar el diario como desees, ya sea siguiéndolo paso a paso o saltando de una sección a otra según tus necesidades. El diario incluye ejercicios que te ayudarán a poner a prueba tus conocimientos y tareas que te ayudarán a navegar a través del proceso emprendedor.

Tanto los ejemplos lingüísticos como los culturales utilizados en este diario son indicativos y pretenden ilustrar algunos aspectos de la vida cotidiana, pero no son exclusivos. La cultura empresarial de España, como la de muchos otros países hoy en día, es muy diversa y cualquier consideración cultural dependerá de muchos factores. Por ejemplo, tu experiencia cultural puede ser diferente si te encuentras en una gran ciudad multicultural en comparación con una pequeña área rural. Tu experiencia cultural puede depender de si te encuentras en un área geográfica que ha experimentado mucha migración, un entorno multicultural o un sector que es muy diverso por defecto.

Aunque hemos tratado de capturar algunas características clave de lo que da forma al contexto cultural de los negocios, tu experiencia puede ser diferente según el entorno y el área de tu trabajo. También es importante señalar que existe una variación territorial significativa dentro de España y que cada Comunidad Autónoma tiene sus particularidades, por lo que siempre es mejor consultar con la autoridad local y las redes locales de antemano.

Este diario se puede utilizar junto con todos los demás recursos del proyecto ALMA disponibles en su página web (www.almaworks.eu), que incluyen herramientas de aprendizaje interactivas y videos de mini historias de emprendedores.

Esperamos que este diario te resulte útil y agradable. Apreciaríamos tus comentarios, así que siéntete libre de darnos tus opiniones en nuestra página de Facebook (<https://www.facebook.com/almaprojecterasmusplus>).



Capítulo 1

La historia de un inmigrante emprendedor

Los emprendedores a menudo son vistos como rebeldes independientes que asumen riesgos y que saben reconocer astutamente a las personas y los recursos necesarios para crear nuevas empresas comerciales. Mayoritariamente se definen como aventureros y valientes.

Objetivo

Esta sección te ayudará a identificar tus fortalezas y tus debilidades como emprendedor, así como a entender cómo poner en marcha tu nuevo negocio en España.

Las competencias, características y atributos clave que otros emprendedores inmigrantes han descrito como cruciales para el “espíritu de emprendimiento” incluyen:

- Capaz de detectar y aprovechar la oportunidad
- Visionario y motivado
- Apasionado y comprometido
- Trabajador
- Paciente
- Excelente comunicador
- Gestor de redes
- Resiliente, con espíritu de “supervivencia”
- Estratega y realista



Ahora tú...

Escribe debajo tus puntos fuertes y débiles ¿Qué has observado? ¿Qué necesitas trabajar más?

Mis fortalezas son...

Mis debilidades son...

He observado que...

Necesito trabajar más...

Necesito ayuda en... para ser capaz de estar más seguro de...

Los emprendedores inmigrantes deciden mudarse y establecer un negocio en otro país por muchas razones que podrían resumirse en: buscar seguridad y escapar de la guerra o conflicto en su propio país, un mejor entorno financiero y social para ellos y sus familias y/o la necesidad de algo nuevo como conocer otro idioma o cultura. No todos tienen la posibilidad de elegir el país de acogida. Por ejemplo, los refugiados son ubicados en un determinado país de acuerdo a las prioridades de los gobiernos.

Los inmigrantes que pueden decidir a qué país trasladarse, lo hacen basándose en objetivos claros. Estas son algunas de las razones que mencionan los emprendedores inmigrantes cuando se les pregunta por qué se mudaron al país de acogida que eligieron:

- Familiaridad con la cultura y/o el idioma del país de acogida
- Situación económica y perspectivas de carrera en el país de acogida
- Apoyo gubernamental y de otro tipo del país de acogida a los emprendedores migrantes
- Búsqueda de estabilidad debido a la guerra y/o situación política en el propio país
- Sistema tributario atractivo



Ahora tú...

Escribe debajo por qué te trasladaste a España ¿Qué es lo que encontraste más atractivo en España? ¿Tienes otros contactos o familiares en España? ¿Hablabas bien español antes de trasladarte a España?

Yo elegí España porque...

Lo que me gusta más de España es...

No tengo contactos en España, pero estoy pensando en crear una red para...

Tengo algunos contactos en España que he conseguido por...

Mi español es excelente/muy bueno/bueno/pobre y para mejorarlo voy a...

Modelo de inmigrante emprendedora

Me llamo AMPARO BALAREZO. Tengo 59 años. Soy una trabajadora autónoma en un centro óptico. El nombre de mi empresa es Óptica Las Torres. Está situada en la calle Borrull 5, 46008 Valencia, España. Se estableció en 2015 y las principales actividades son:

- óptico-optometrista.
- centro óptico especializado en la visión de niños, ancianos y jóvenes; y también adultos con visión deficiente.
- servicio de atención ocular integral.
- tienda de gafas de sol y otros accesorios para gafas.

Soy de Ecuador.

En 2002 decidimos venir a España en busca de una vida mejor. Los cuatro, mi marido y mis dos hijas. Me gradué como óptica-optometrista en mi país y tuve una tienda de óptica allí durante varios años. Pero cuando llegué a España me topé con muchos obstáculos por el camino.

Tuve que tramitar muchos documentos para obtener el permiso de trabajo y la convalidación / reconocimiento de mi título de Óptica-Optometrista expedido en Ecuador. Me llevé tres años completar el proceso pero finalmente lo conseguí y fue una gran satisfacción para mí. Inmediatamente empecé a trabajar en una óptica pero como auxiliar. Desafortunadamente el negocio cerró debido a la crisis económica en España y estuve desempleada durante dos años. No había manera de encontrar un trabajo. Después de algún tiempo volví a trabajar, pero en muchas actividades diferentes. Pero en mi mente siempre estaba considerando la posibilidad de montar mi propio negocio, un centro óptico, como el que tenía en mi país hace muchos años. Busqué y busqué y busqué... y encontré una pequeña óptica que cerró durante el período de crisis. Estaba situada en un hermoso barrio y estuvo abierta durante 40 años. Y me lancé con el proyecto. Era el año 2015. El comienzo fue difícil pero ahora todo va bien y estoy muy satisfecha con la decisión que tomé. Mi marido y mis dos hijas siempre han sido mi principal apoyo y motivación. Y mis amigos también, convirtiéndose en clientes de mi negocio. Tenía la experiencia de mi negocio en Ecuador y también la experiencia de haber trabajado en una óptica en España. Y, por supuesto, suficiente entusiasmo para empezar. También tenía suficientes ahorros para el comienzo. Como la óptica llevaba muchos años funcionando, no tuve que invertir mucho dinero. Una gestora se encarga de mis finanzas (contabilidad, impuestos, etc). Merece la pena y me resulta mucho más fácil y cómodo. Mis clientes son mis amigos y el público en general, ya que la tienda es un comercio de proximidad. El boca a boca es la mejor publicidad. Y mis clientes y amigos me ayudan con este asunto. No tengo una página web pero uso las redes sociales para comunicarme con la gente. Tengo una página en Facebook y una lista de contactos en Whatsapp. Promociono mis productos y servicios a través de mi página en Facebook y por Whatsapp. Hace algún tiempo solía participar en un programa de radio de una emisora latina llamado "Energía Estereo", con una sección sobre el cuidado de los ojos / salud visual, todos los miércoles.

De vez en cuando tengo la posibilidad de publicitar ofertas especiales en un programa de televisión del canal "Latinos FM". Tengo tarjetas de presentación pero nunca he utilizado folletos publicitarios porque es una pérdida de tiempo y dinero, desde mi punto de vista. Tengo mi propia red de contactos de negocios, en Facebook y por Whatsapp, informando a todo el mundo sobre nuevos productos y servicios. No organizo ni asisto a eventos porque no

tengo tiempo libre para hacerlo. Hablo con mucha gente sobre mi negocio en mi actividad diaria, especialmente del vecindario. El éxito y el crecimiento personal y profesional impulsan mi motivación. Mi trabajo es muy esclavo debido a los horarios. Abro de lunes por la mañana a sábado por la tarde. Y cuando hay alguna oportunidad, viajamos a París porque nuestras hijas están viviendo y trabajando allí. Creer en lo que se hace y tener fe en el éxito final son las principales razones para tener éxito. Los beneficios son más emocionales, el contacto cercano con la gente, la satisfacción con el trabajo bien hecho, sentir que la gente te respeta y aprecia tu resiliencia cuando las cosas no van bien.

Las habilidades y competencias más relevantes para llevar a cabo mi negocio con éxito son, obviamente, los conocimientos teóricos y prácticos de la carrera de Óptico-Optometrista. Y también las habilidades necesarias cuando estás en contacto con la gente, como la paciencia, la empatía, la humildad, la modestia, la sensibilidad, la amabilidad y demás.

Mis consejos y recomendaciones para los inmigrantes que quieran iniciar su propio negocio serían:

- antes: afán de superación / analizar posibles subvenciones públicas para iniciar el negocio.
- al principio: esforzarse en el trato con el público y el servicio al cliente.
- después: perseverancia, tenacidad y constancia / no mirar atrás / no darse por vencido a pesar de los problemas que surjan.



Ahora tú...

¿Qué has aprendido de la historia de Amparo Balarezo?

Aprendí que...

Me ha inspirado a...

Voy a marcarme como objetivo que...

Capítulo 2

Herramientas lingüísticas del emprendedor

Uno de los aspectos más importantes para ser un emprendedor de éxito radica en ser capaz de hablar el idioma del país de acogida con un nivel suficiente como para comunicarse bien con los clientes, los socios y las autoridades gubernamentales.

Objetivo

Esta sección te ayudará a fijarte en algunas frases y palabras clave muy útiles para montar un negocio en España. También te proporcionará algunos recursos que te permitirán mejorar tus competencias lingüísticas. Finalmente, aprenderás un poco de jerga empresarial.

Sigue la historia de Paula a través de los siguientes diálogos. Paula está pensando en montar un negocio de comida en su ciudad natal. Necesita dar de alta su empresa, alquilar un local, abrir una cuenta bancaria y publicitar su nuevo negocio.

En la asesoría empresarial



Paula: Me gustaría abrir una pequeña tienda de alimentos en la ciudad.

Consultor empresarial: Primero debes obtener un número de IVA y luego debes registrarte en la Seguridad Social. Aquí tienes toda la información que necesitas.

Paula: ¿Necesito registrarme en algún sitio más?

Consultor empresarial: Si quieres, te lo gestionaremos todo desde aquí.

En la inmobiliaria



Paula: Quiero alquilar un local pequeño para mi tienda de comida. Necesito que tenga una pequeña cocina.

Agente inmobiliario: Mira este de aquí, está en el centro de la ciudad, justo al lado de la estación de trenes.

Paula: Esa es una buena zona, ¿cuánto es el precio de alquiler?

Agente inmobiliario: El precio es de 900€ al mes.

Paula: Eso es bastante caro, ¿puedes negociarlo en mi nombre? No puedo gastarme más de 800€ al mes.

En el banco



Paula: Me gustaría abrir una cuenta bancaria. ¿Me podrías asesorar sobre el proceso?

Comercial de banca de empresa: Tienes que rellenar estos formularios, con información sobre tu negocio. También tienes que darnos copia de tu tarjeta de identidad o pasaporte, así como datos sobre tu dirección.

Paula: Tengo todos los documentos aquí mismo.

Comercial de banca de empresa: Te lo hago ya. ¿Quieres también una tarjeta de crédito?

Paula: Por ahora no, gracias. Pero me gustaría ser capaz de hacerlo todo a través de la banca online.

En la agencia de publicidad



Paula: Quiero publicitar mi negocio.

Director creativo: ¿Necesitas una página web o una tienda online?

Paula: Solo necesito un anuncio chulo en el periódico local.

Director creativo: Te puedo ofrecer el diseño de un logo y de un folleto, así como un anuncio en el periódico local. Todo por 100€.

Paula: Eso suena muy interesante. Déjame pensarlo y volveré a contactarte contigo.



Ahora tú...

Aprende de la experiencia de Paula.

¿Ya has dado de alta tu empresa? ¿Necesitas un local? ¿Has contactado con un agente inmobiliario o has mirado en internet? ¿Cómo vas a financiar tu negocio? ¿Ya has pensado en publicidad?

He aprendido de la historia de Paula que...

Necesito financiar mi negocio a través de...

Voy a publicitarme mediante...

Vocabulario lingüístico para el emprendimiento

Concepto	Descripción
agente inmobiliario	profesional que ayuda a encontrar un buen lugar para un negocio en una zona
alquiler	pago mensual para utilizar un área comercial, como una tienda o una oficina
anuncio	información sobre un negocio en el periódico local, una revista o en internet a través de las redes sociales; en algunos casos hay que pagar por este servicio aunque las redes sociales suelen ofrecerlo gratis
beneficio	dinero que le queda al propietario de la empresa después de que se hayan realizado todos los gastos
capital	suma de dinero, generalmente grande, que se utiliza como inversión (para producir más riqueza)
contable	especialista que lleva los libros contables de una empresa (dinero recibido, pagado y adeudado)
dar de alta un negocio	legalizar el negocio a nivel administrativo
depósito de seguridad	cantidad de dinero que el inquilino paga al propietario cuando alquila un local (residencial o comercial) para cubrir posibles daños
empleador y empleado	un empleado es una persona contratada para ofrecer sus servicios a una empresa (un empleador) de manera regular a cambio de una compensación económica (generalmente un salario mensual) a través de un acuerdo por escrito

Concepto	Descripción
folleto	hoja impresa de contenido publicitario o propagandístico que se distribuye gratuitamente al público
gasto	término contable que define el dinero que sale del negocio para pagar a los empleados y a los proveedores
hipoteca	préstamo para comprar una casa o un local comercial, generalmente a través de un banco
ingreso	término contable que define el dinero que entra en el negocio
marketing	consiste en cómo promocionar un negocio entre los clientes; el marketing online y en las redes sociales se está convirtiendo en algo habitual en estos días; un buen cartel, un buen diseño y un folleto o anuncio también pueden ayudar a promover un negocio
negocio	empresa en particular que compra y vende bienes y servicios
plan de negocio	documento formal por escrito que contiene los objetivos de una empresa, los métodos para alcanzar esos objetivos y el plazo para lograrlos; es siempre útil para inversores y socios
proveedor	empresa que ofrece bienes (por ejemplo, café) o servicios (por ejemplo, atención médica) a sus clientes

Concepto **Descripción**

proveedor de bienes un proveedor de un producto sirve dicho producto a una empresa de forma regular (la misma cantidad de producto cada cierto periodo de tiempo) o de forma ad hoc (cuando sea necesario)

proveedor de servicios un proveedor de servicios puede ofrecer un servicio único (una vez) o un servicio continuo (regular) para respaldar el funcionamiento de la empresa

sector tipo de actividad de un negocio; algunos sectores empresariales en los que suelen trabajar los emprendedores inmigrantes son el comercio minorista, la hostelería y la construcción

seguro el acuerdo que permite cubrir lesiones personales o daños a la propiedad a cambio de un pago

tarjeta de empresa pequeña tarjeta con los datos de la empresa; por lo general, incluye el nombre, cargo comercial, dirección y página web

tasa / impuesto cargo financiero obligatorio o algún otro tipo de gravamen impuesto a un contribuyente (una persona física o jurídica) por el gobierno; la falta de pago, junto con la evasión o la resistencia, es punible por ley



Ahora tú...

Piensa sobre el plan de ingresos y gastos de tu negocio y sobre tus proveedores.

Mi negocio es sobre...

Mi objetivo de ingresos asciende a... € y los gastos establecidos ascienden a... €

Pienso obtener mis ingresos de...

Creo que mis gastos serán...

Debo utilizar otros proveedores para...

Voy a crear un plan de negocio que me proporcione un beneficio de un... % el primer año, un... % el segundo año y así sucesivamente...

¿Sabías que hay un montón de jerga empresarial en español?

La jerga (un tipo particular de lenguaje) es muy común en los negocios y el emprendimiento en España. A continuación se mencionan algunos de los términos más usados en los distintos ambientes de trabajo existentes.

Cambio de paradigma

Es un cambio generalizado, normalmente en los gustos y la manera de pensar.

Capital de riesgo

Inversión de una elevada cantidad de dinero en una empresa nueva, que posee un elevado riesgo y durante las primeras fases de vida.

Coaching

Es un servicio tanto para una persona, grupo u organización. Consiste en ofrecer ayuda y asesoramiento a aquellos que necesiten técnicas para llevar a cabo proyectos o simplemente a modo de motivación personal.

Community Manager

Es el profesional responsable de construir y administrar la comunidad online y gestionar la identidad y la imagen de marca, creando y manteniendo relaciones estables y duraderas con sus clientes en internet.

Cultura emprendedora

Se basa en identificar las oportunidades y buscar los recursos necesarios para ser autosuficiente. Para desarrollar esta capacidad es necesario desarrollar capacidades para afrontar el cambio, experimentar, ser flexible y arriesgarse.

Emprendimiento social

Hace referencia a los nuevos modelos de negocio que se sirven de la innovación para apaciguar los estragos de la pobreza, aminorar el cambio climático y hacer, en general, que la economía prospere al tiempo que mejora el entorno.

Enchufe

Influencia ante una autoridad para conseguir de ella algún favor.

Flujo de caja

Es el flujo de dinero, la diferencia en la cantidad de dinero al inicio de una operación y al final de la misma. Refleja las entradas y salidas del dinero en efectivo y que representan las actividades económicas de una empresa.

Hoja de ruta

Es el plan de ataque, lo que tenemos previsto poner en marcha.

Influencer

Individuo que genera opiniones que impactan en una determinada audiencia cada vez que habla de un tema en particular. Muchas empresas utilizan a los influencers para poder potenciar los productos de sus marcas y así llegar a un mayor público.

Intraemprendedor

Es aquel perfil que actúa de una manera innovadora dentro de una empresa. Se diferencia del resto a la hora de poner el foco de atención en proyectos arriesgados e innovadores, que ayudan a mejorar el rendimiento de la empresa.

Mentores

Son las personas con experiencia que enseñan a otras interesadas en aprender sobre el área en el que se quieren especializar. En el caso emprendedor, este grupo junto a empresarios e inversores son los que ayudan a los nuevos proyectos.

Monetizar

Ahora se utiliza esta palabra para hacer referencia a la manera en que una empresa genera ingresos gracias a su modelo de negocio.

Networking

Es la red de contactos y relaciones de trabajo que surgen en el mundo emprendedor. Este tipo de comunicación y modelo de trabajo en el mundo empresarial es muy importante ya que ayuda a que un proyecto salga adelante y a conseguir más clientes.

Propuesta de valor

El objetivo es poner de manifiesto aquello que hace singular y único a un proyecto y establecer una identidad clara que haga de la empresa un proyecto reconocible.

Sinergia

Una palabra que suena genial, muy usada para trabajos entre diferentes grupos y que, básicamente, significa intercambiar ideas y trabajar con otras personas para mejorar los resultados.

Target

Es la palabra en inglés que define al público objetivo, a una persona en concreto, un perfil o un grupo de posibles compradores potenciales al que está dirigido el negocio y sobre el que se estudiarán estrategias para llegar hacia él.

Actividad 1



Escribe un e-mail a la Agencia Tributaria para solicitar el número de IVA de tu nuevo negocio. Debes indicar:

- tus datos (nombre, nacionalidad, fecha de nacimiento, etc.)
- el tipo de negocio que quieres montar (sector, productos, etc.)
- el tipo de local para el negocio (breve descripción)

Actividad 2



Paula está muy emocionada y quiere abrir su tienda lo antes posible, pero su amiga le aconseja un poco de precaución. ¿Qué piensas? ¿Serías como Paula o piensas más como Natalia? ¿Qué pasos crees que serían útiles para abrir un negocio? Expresa tu opinión a continuación.



Actividad 3

Redacción. ¡Ahora es tu momento! Escribe la primera parte de tu plan de negocio para lo que quieres montar: PARTE PRIMERA: ¿QUIEN, QUE, DONDE, CUANDO, COMO Y POR QUE? – EL PLAN OPERATIVO

PRESENTACION DEL EMPRENDEDOR
(Información general, experiencia, motivación)

PRESENTACION DE LA IDEA
(Breve descripción de tu idea de negocio)

ANALISIS DE MERCADO
(¿Quiénes son tus clientes ideales – tu objetivo? ¿Cuáles son sus necesidades, sus deseos? En tu área/sector de actividad, ¿quién es tu competencia?)

ESTRATEGIA DE MARKETING
(¿Cómo intentas responder a las necesidades de los clientes de un modo diferente / mejor que tu competencia?)

COMUNICACION Y PUBLICIDAD
(¿Cómo piensas promover y publicitar tu negocio? ¿Qué canales piensas utilizar?)

Capítulo 3

Herramientas interculturales del emprendedor

Además de las competencias lingüísticas, comprender la cultura empresarial de un país es fundamental para tener éxito en una empresa nueva. Una cultura lo significa todo, desde hábitos y costumbres, hasta lenguaje corporal y saber un poco sobre la historia y los antecedentes del país en el que te estableces.

Objective

Esta sección te ayudará a fijarte en algunos consejos de tipo cultural muy útiles para comprender la cultura empresarial de España. También te ayudará a profundizar en algunos datos divertidos sobre el país, ofreciéndote recursos para aprender más. Finalmente, tendrás la oportunidad de reflexionar y evaluar tus conocimientos.

Sigue la historia de Paula a través de los siguientes diálogos. Paula ya ha conseguido un local y está lista para abrir al público. Se va a reunir con uno de sus proveedores potenciales, con un futuro socio comercial y con el dueño de la librería que hay al lado de su tienda.

En el almacén del proveedor

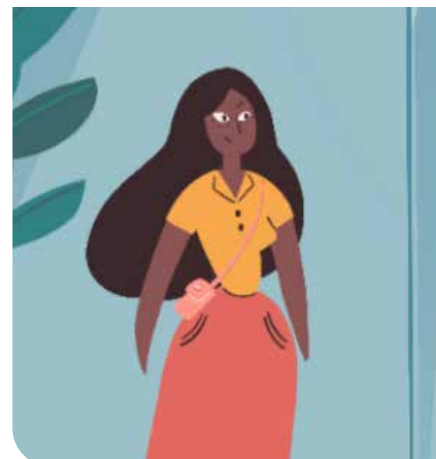


Paula: *Hola, soy Paula. Vengo a por el suministro de harina.*

Matías: *Hola, yo soy Matías. Lo siento pero debo atender a otro cliente ahora mismo. Habíamos quedado hace 20 minutos. ¿Te importa esperar un rato?*

Paula: *¡Vale, esperaré!*

En la oficina del futuro socio comercial



Paula: *Hola Sr. González. Soy la Srta. Oliveira.*

Ramón: *Llámame Ramón, por favor. Encantado de conocerte. Gracias por tu tiempo.*

Paula: *También encantada de conocerte, Ramón. No estoy acostumbrada a llamar a la gente por su nombre de pila.*

Ramón: *¡Está bien! Nosotros aquí solemos utilizar el nombre de pila, pero siendo siempre educados.*

¡Muchas gracias!

Paula: *Entonces llámame Paula.*

En la librería de al lado



Paula: *Hola, soy Paula, de la tienda de comida de al lado.*

Sara: *Encantada de conocerte Paula, yo soy Sara y ella es Juana, mi pareja.*

Paula: *¿Sois socias comerciales?*

Sara: *No, somos "socias de vida", en realidad nos casamos el año pasado. Ven, déjame enseñarte nuestra librería. Vendemos literatura LGBT+.*

Paula: *Vuestra tienda es tan bonita, me gusta la parte de la librería y la parte de la cafetería.*

Sara: *Gracias, puedes venir y tomar café con nosotras en cualquier momento. O salir fuera a beber algo ¡Nos encantan los cócteles!*

Paula: *Lo siento pero no bebo alcohol, pero sois bienvenidas a mi tienda y a probar mi tajín de pollo, que es mi favorito.*

Sara: *Suena muy bien pero ¡somos veganas!*

Paula: *Sin problema, conozco un montón de recetas veganas, seguro que os encantan.*

Ahora tú...



Aprende de la experiencia de Paula ¿Has pensado sobre el hecho de llegar siempre puntual a las reuniones? ¿Qué piensas sobre usar el nombre de pila y ser educado? ¿Qué opinas sobre la diversidad sexual?

He aprendido de la historia de Paula que...

He reflexionado sobre el concepto de puntualidad en cada país y...

Sobre la diversidad sexual en el lugar de trabajo opino que...

Vocabulario cultural para el emprendimiento

Situación cultural

Explicación sobre el contexto cultural en España

conocer y saludar a la gente

El contacto y las relaciones personales son uno de los factores que más representan a los españoles: la manera de relacionarse, de hablar alto, el contacto cercano y la necesidad de tocarse, de gesticular con las manos, de besarse y abrazarse... Todo ello les identifica, les produce bienestar y les hace sentir parte del grupo.

ser puntual

En España se puede encontrar todo tipo de personas y costumbres. Generalizar es difícil en este caso porque dependiendo de la situación o de las personas puede ocurrir cualquier cosa. En las reuniones informales los españoles suelen ser impuntuales, sin que constituya una falta de respeto. A veces ni siquiera quedan a una hora concreta. Cuando dicen una hora quieren decir que alrededor de esa hora es cuando se verán. Otra cosa son las reuniones formales. En la empresa, reuniones o actos oficiales sí que suelen respetarse los horarios.

entender la diversidad

Los españoles son personas bastante acogedoras, siempre están abiertos a conocer gente nueva y a compartir una cerveza, una conversación o unas tapas con cualquiera. No son racistas o xenófobos en absoluto. Respetan profundamente la diversidad del tipo que sea: cultural, sexual, funcional, lingüística, etc. Naturalmente, como en todos los sitios, hay algunas personas muy poco tolerantes. Pero, afortunadamente, en España eso no es lo más habitual.

lenguaje coloquial

Los españoles suelen decir muchas palabrotas, que son palabras malsonantes, con una cierta connotación maleducada y

que se utilizan para insultar a alguien o cuando se está enfadado por algo. Pero los españoles las dicen incluso en situaciones cotidianas. No todo el mundo, pero se suelen utilizar bastante. El español es un idioma bastante rico en palabrotas. En definitiva, las palabrotas forman parte del lenguaje del día a día.

falsos mitos

Los españoles duermen la siesta. La siesta está asociada a España. Esto no es verdad. La mayor parte de los españoles no duerme la siesta hoy en día. Básicamente porque no tienen tiempo. Naturalmente, hay personas que sí duermen siesta, pero hoy en día no es lo habitual. Los españoles son muy religiosos. También es falso. En España la religión mayoritaria es el catolicismo y casi todo el mundo está bautizado. Sin embargo, muy poca gente practica la religión en su día a día. En general, los españoles solo van a la iglesia en las bodas, en los bautizos o en las comuniones. Aunque hay misa casi todos los días, la verdad es que la mayor parte de las personas que van son muy mayores.

sentir el pulso de la ciudad

España cuenta con muchas horas de sol y con un buen clima durante buena parte del año, por lo que la vida en la calle y los paseos a cualquier hora del día resultan habituales en prácticamente cualquier ciudad del país. En este sentido, el ocio nocturno es un referente clave en las ciudades. Además, en España hay una inmensa variedad de fiestas locales y nacionales, que sirven como excusas perfectas para juntarse y pasar el tiempo con familiares y amigos. La música y el baile (y no sólo el flamenco) también forman parte de la cultura del país.

compartir el momento

Una de las costumbres más conocidas de España es tapear: las tapas consisten en pequeños platitos de comida para compartir entre varias personas. El encanto de las tapas es que, mediante esa elección comunitaria

de varios platos para compartir y degustar entre todos, no sólo se permite probar más sabores sin tener que decantarse por un único alimento. También genera un sentimiento de unión, un vínculo emocional. Estamos compartiendo algo, y algo tan importante como nuestra comida.

comer, cenar o tomar una copa

En España casi todo se hace más tarde de lo que es habitual en otros países. Esto se nota especialmente a la hora de las comidas y de las cenas, ya que una hora común para comer puede ser las 14:00 mientras que para cenar puede ser las 21:30. Por eso los bares y restaurantes cierran más tarde, así como los locales de copas que suelen cerrar a altas horas de la madrugada porque es normal que después de una buena cena haya una sobremesa en la que se toma café o algún licor con tranquilidad, disfrutando de la conversación con los amigos o la familia y poniéndose al día sobre todo tipo de temas (sociales, personales, políticos, deportivos...)

hacer cola

Los españoles suelen hacer cola de forma desordenada, cosa que en otros países es impensable. Pero esto no implica necesariamente que no sepan qué lugar ocupan en la cola. Por ejemplo, es usual entrar en una tienda llena de gente en la que aparentemente no hay ningún tipo de orden y preguntar quién es el último. Ahí se constata que todas las personas saben exactamente qué lugar están ocupando en la cola aunque no estén estrictamente uno detrás del otro. Y si alguien, por cualquier motivo, intentara saltarse el orden en la cola, el resto protestaría airadamente. Eso sí, los españoles son impacientes por naturaleza y llevan a cabo todo tipo de estrategias para intentar reducir el tiempo de espera.

Ahora tú...



Piensa sobre las diferencias entre la cultura empresarial de tu país y la española.

En mi país, llegar tarde significa...

En España puedes usar el nombre de pila y ser educado. Resulta formal e informal al mismo tiempo. En mi país...

Para mí, los españoles son cercanos y educados. En mi país...

España ha invertido mucho en abrirse a la diversidad. Comprendo que haya legislación al respecto y que la gente sea tolerante con respecto a la raza, el género y la orientación sexual. En mi país...



Mi check list cultural

- Comprendo lo importante que es ser educado
- Valoro la apertura de España a diferentes culturas y a la diversidad
- Estoy analizando la distancia física correcta y cómo hacer cola adecuadamente
- Tengo claro cómo hay que comportarse en la primera reunión
- Comprendo lo importante que es ser puntual
- Estoy tomando medidas para mejorar mi entendimiento cultural general de España



Recursos que me ayudarán a aumentar mi confianza cultural en un entorno empresarial

Balcells Group: Cómo Montar una Empresa en España Siendo Extranjero
<https://balcellsgroup.com/es/pasos-para-crear-una-empresa>

Gobierno de España: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (portal PYME)
<http://www.ipyme.org/es-ES/ContratacionLaboral/>

Gobierno de España: Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones
<http://www.seg-social.es/>

Cámara de Comercio, Industria y Navegación
<http://www.camarafp.org/portal/index.php/estudiantes/ubicacion-de-la-empresa.html>

Crear-empresa: Guía para la creación de empresa
<https://www.crear-empresas.com/obligaciones-proteccion-datos>

Socios

PRESSURE LINE (Holanda), coordinador

INTHECITY STUDIO (Holanda)

JFdeK (Reino Unido)

KU TU (Bulgaria)

IFESCOOP (España)

UNIVERSITA PER STRANIERI DI SIENA (Italia)

HÄLSINGLANDS UTBILDNINGSFÖRBUND (Suecia)

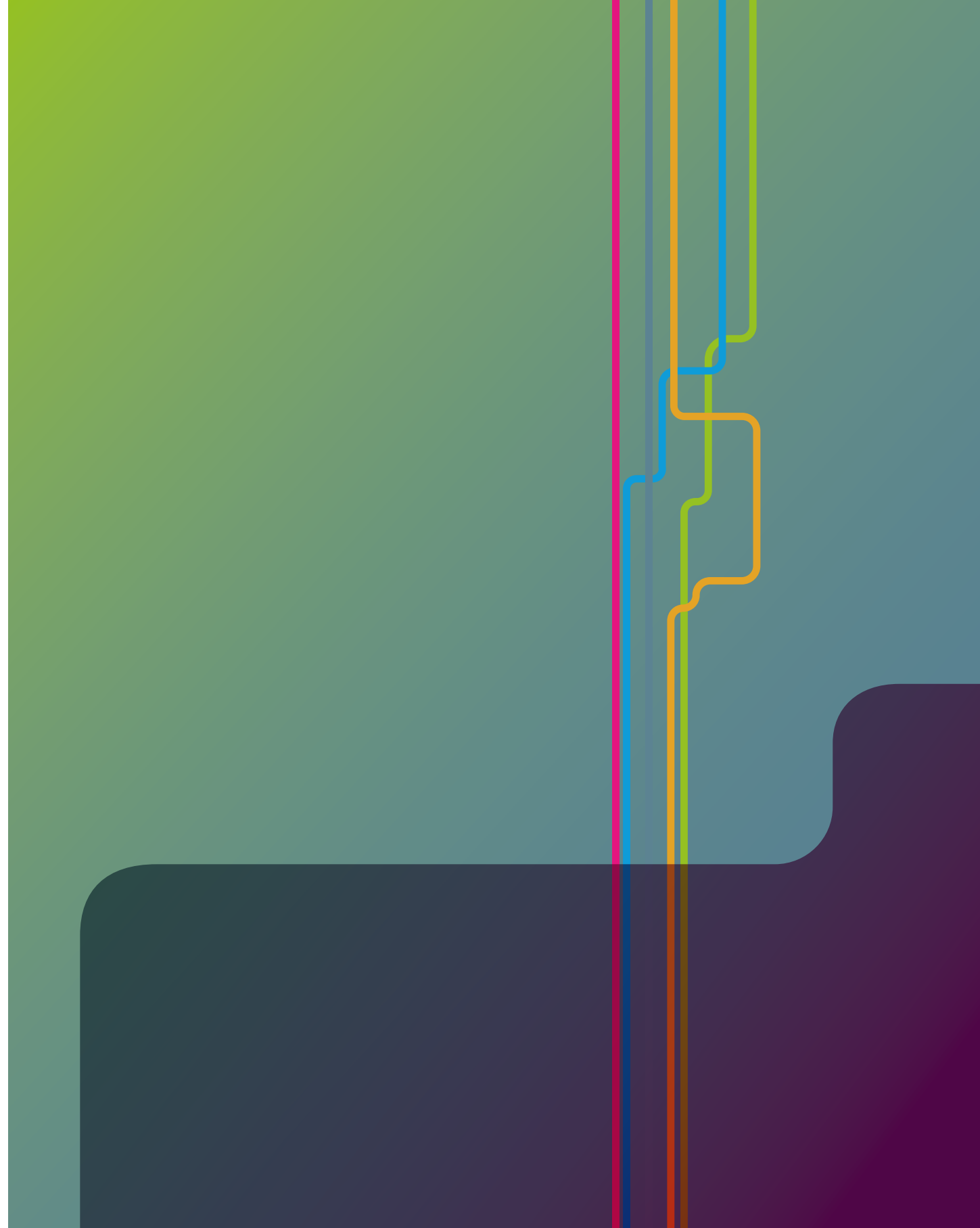
STICHTING BIJ CORRIE (Holanda)

Concepto y texto: Katerina Kolyva, JFdeK, Fernando Benavente, IFESCOOP

Ilustraciones: Aleksandra Zhelyazkova, Inthecity Studio

Diseño gráfico: Delian Rashkov, Pressure Line

El presente proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación es responsabilidad exclusiva de su autor. La Comisión no es responsable del uso que pueda hacerse de la información aquí difundida.





alma

MI ALMA

Diario del emprendedor



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union