

inene para, para...! fíjate qué ruina tenemos encima...

Mientras [corría este medio día por la vía verde](#), ya al regreso, a la altura del polígono del matadero, me he tropezado andando contrario a mi sentido con un habitual parroquiano de la vía verde a las tres del medio día (de la familia del de «La leche Pascual», creo que su hermano). Ya preparando el habitual saludo, él al paso en sentido Caravaca, yo al trote en sentido Cehegín, me levanta la mano y me dice «nene, ¿te has dado cuenta?, para, para...», señalando a mi izquierda, a su derecha. Un tanto sorprendido por la interlocución, he parado intrigado para hablar con él.



«Mira, mira, mira allí, normalmente había 5 o 6 camiones todos los días en la puerta y desde hace semanas ya no hay ni uno..., además, me han dicho que ya están echando solo un turno, cuando hace poco trabajaban a tres turnos»...»¿te has dado cuenta?, ¿a dónde vamos a llegar a parar?...».

Amigo mio, «hermano Pascual», compañero de vía verde, como la «empresa que normalmente tenía 5 camiones cisterna en la puerta» también se vaya al agujero, vamos a estar apañados en nuestro viejo Cehegín... Menos mal que los jóvenes cehegineros, son jóvenes cualificados y sabrán salir de esta (la mayoría), o eso espero.

Nos toca vivir épocas de emigrantes, again, aquellas que ahora nos cuentan nuestros padres, nosotros vamos a vivir para contar a nuestros hijos... «Ángel, estuve una semana a latas de sardinas en Barcelona, al volver de la vendimia...»

me contaba mi padre hace unos meses, cuando estuvimos tomando el sol un domingo por la tarde, por las minas de yeso del Pateta.

Vámonos pa'Alemania Manolo, que aquí ya no hay jornal.

[aabrillru](#)

trabajar en posición «+» (salvadores) vs trabajar en posición «-» (fernandos)

La gente en el trabajo es como media pila. O están en la posición «+» o están en la posición «-»

La verdad es que da gusto trabajar con la gente que lleva un «+» en su frente; la respuesta por defecto es «sí», y aunque luego salga alguna pega, se intenta solucionar aportando soluciones que sumen entre todos (a estos los llamo los «salvadores»)

Por otra parte, qué úlcera da tratar con la gente que lleva un «-» en la frente (los «fernandos»); la respuesta por defecto en estos es «no», normalmente cargado de sus grandes razones de peso. Tras mucho luchar, pelear, ver por la derecha, por la izquierda, por arriba, por abajo, igual consigues un «sí», pero ¿con cuánto tiempo y energía perdida?.

No me gusta trabajar con la gente que lleva un «-» en la frente. Hacen que la productividad baje mucho y la infelicidad se incrementa. Hay gente que por defecto tiene

el chip de «destruir» y no de «construir».

Normalmente, los que llevan el «+» en la frente, suelen coincidir con un perfil de gente innovadora, que crece cada día profesional y personalmente.

La gente que normalmente lleva un «-» en la frente, está correlacionada con personas que se quedan abajo, no prosperan; esta circunstancia podría ser la consecuencia de que son personas con las que uno no pueda relacionarse de forma fácil, y como en este mundo, vivimos de las relaciones, esas personas suelen tener más difícil evolucionar. Suelen ser las típicas personas que:

1) ponen problemas ante nuevos retos en el trabajo, porque se encuentran muy bien en su círculo de confort.

2) no les gusta las nuevas incorporaciones de gente al equipo, ya que los ven como una amenaza («-»: podrían saber más que ellos), en lugar de como una oportunidad («+»: gente nueva de la que puedo aprender).

3) suelen poner muchas pegas a la hora de afrontar nuevos proyectos o adquirir nuevos conocimientos, típica actitud de «si quieren que aprenda más, que me paguen más».

4) no ven al que viene como «un igual», sino que lo ven mentalmente o por encima, o por debajo, normalmente lo ven «como una amenaza»

No me gusta la gente que lleva un «-» cada día en el trabajo. Son como un cáncer para las organizaciones...

Cuando al cabo de las semanas tienes que lidiar, tratar, convencer, hacer negocios, colaborar, con personas cada una de su padre y de su madre, te das cuenta qué gusto dar trabajar con los «Salvadores» y qué úlcera provoca trabajar con «Fernandos».

Intenta rodearte de los que llevan un «+» en la frente, a ver si al final los que llevan un «-» terminan por extinguirse.

PDTA: los nombres para denominar a unos y a otros han sido elegidos por puro azar!!

¿o no? ☐

aabrilru

trabajo y amor: hoy he tenido una sesión práctica

Un título que capte la atención ☐



Hoy he visitado la empresa de «un emprendedor», [Aceites Juan Maravillas](#), y quiero hablar de eso, de emprender y de las claves del éxito de emprender, un caso real y práctico, por variar de las decenas de post que «los aprendices de emprendedores» escribimos a base de teorías. ¡Este es un caso real, con 50 años de realidad!

Acompañé a mi padre esta mañana a llevar nuestra cosecha de olivas (¡una caja!) a una de las almazaras de Cehegín (Murcia). Tenía ilusión por visitar la almazara con más nombre de Cehegín, sobre todo por ver si tenía la oportunidad de aprender cómo funcionaba el proceso industrial de elaboración del aceite (visión lateral, no conozcas solo tu mercado, las buenas ideas te pueden surgir de cualquier otra industria distinta a la tuya).

esfuerzo diario, trabajo, pasión, amor, innovación, aprendizaje constante, valores sociales

Juan Maravillas, el dueño (calculo que rondará los 60) nos ha hecho un tour por toda la fábrica, explicándonos a mi padre y a mí todo el proceso de elaboración del aceite, desde la descarga de las olivas, hasta el embotellado, «nosotros no hacemos el aceite», comentaba, «el aceite lo hace la olivera, nosotros solo lo extraemos y embotellamos».

Juan Maravillas estuvo desde pequeño trabajando en la almazara que originalmente fue de su padre, pasando duros inviernos al lado del aceite, cuando «el aceite que estaba en las cisternas y había que derretirlo con garrafas de agua caliente metidas dentro, para poderlo poner líquido antes de poderlo envasar, porque se congelaba con el frio».

Ahora, su empresa no tiene nada que ver con aquella en la que trabajaba de niño. Máquinas automáticas, tecnología, eficacia y saber hacer es lo que respira su fábrica por cada rincón.

Quería destacar 5 momentos de la visita:

1) cuando Juan, ha dicho «**todo esto lo tenemos aún a medias**», y nos hablaba de la cantidad de mejoras que tenía en proyecto, que había puesto en marcha y que le quedaban por poner en marcha.

2) «recuerdo cuando todo lo hacíamos a mano, **a base de esfuerzo diario**»

3) «esto yo lo hago por **amor**»

4) «recibo todos los meses **la revista Emprendedores**»

5) valores sociales

Yo escuchaba emocionado, viendo cómo, todos esos artículos que los «aprendices de emprendedores escribimos y leemos diariamente», en realidad son verdad: trabajo, inquietud-

innovación y pasión.

El emprendedor **siempre ve su proyecto a medias, siempre ve posibilidad de mejora**; cualquier ajeno diría, «¿cómo que lo tienes a medias?, pero si tienes una industria que produce más de 900 litros/hora y todo superbien montado!», pero el emprendedor, sabe que siempre puede mejorar, y cada día, lucha por esa mejora.

El empresario que monta un negocio y se conforma con lo que tiene, sin innovar, va por la carretera directa del fracaso. Si no innovas cada día en tu negocio, a la mínima te saldrán 20 competidores que conseguirán hacerlo mejor que tú, más modernos, más eficientes, con un mejor producto o servicio. El buen emprendedor, siempre ve «que su proyecto está a medias» y no para de buscar mejoras e innovaciones.

Esfuerzo diario. Trabajo, trabajo y trabajo. De vez en cuando, te cruzas con «aprendices de emprendedores», sobre todo en el mundo de internet, cuya expectativa es poner un negocio, «que vaya a pegar el pelotazo», de una forma sencilla y «milagrosa»; personalmente no conozco a ningún **buen empresario**, que no vea en el trabajo su principal fuente de vida. El buen emprendedor/empresario, no lo es de 8 a 18h del día, de lunes a viernes; el realmente bueno, está en horario de 7 días a la semana, 24 horas al día, siendo emprendedor/empresario; el realmente bueno, no llegan las seis de la tarde, se quita el mono y listo. Tal vez a las ocho de la tarde, deje de estar en la oficina, pero su cabecita no para ni un segundo de buscar posibilidad de mejora, de trabajar (en modo secundario); puede estar en casa viendo la tele calentándose en el brasero de la mesa de camilla con la familia, pero su cerebro, no para de maquinarse por y para la empresa, porque la empresa es su pasión.

Pasión, amor. Me he emocionado cuando Juan Maravillas ha usado la palabra «amor», para definir su trabajo. Si no estás enamorado de tu trabajo, de tu negocio, mejor déjalo, y búscate otra cosa. Si quieres ser bueno en lo que haces, necesitas ser un apasionado, estar enamorado.

Innovación, aprendizaje constante. Juan Maravillas, que rondará los 60, supongo que un hombre sin carrera «de título» (toda su vida trabajando), y que dice que recibe todos los meses la revista de Emprendedores. El buen emprendedor/empresario, está inmerso en un aprendizaje constante. Nunca para de aprender; ni con 20, ni con 30, ni con 60. Cada día busca aprender algo nuevo; el conocimiento le ayuda a progresar como persona en la vida.

Valores sociales. No sé si será un factor común en el buen empresario/emprendedor, al menos, sí en los que a mí me gustan. Normalmente tienen una mente abierta, un pensamiento «liberal», saben sopesar con medida lo bueno y lo malo, y son personas con «grandes valores», que se preocupan por hacer el bien en su entorno, vamos, que son «buenas personas».

Hay empresarios que no dan con este perfil, sí, es cierto, pero no son empresarios de éxito; el empresario de la especulación, que no se preocupa de sus trabajadores, que no mira por el bien social, es la oveja negra, el cáncer a combatir. El especulador, el del pelotazo, tal vez podrá ser un magnate, a base de explotar su entorno, pero gracias a Dios, esos son los menos, y sin embargo, son en los que se fijan los ciudadanos españoles para denostar el oficio de empresario.

Pasión, trabajo, inquietud, aprendizaje permanente... si pones estos adjetivos en tu qué hacer diario, amigo mio, tienes madera de emprendedor, ipega el salto!.

A dormir, que mañana es el día de constituir una nueva

empresa □ (ies literal, no una metáfora!)