



# Trabajar con los Empresarios

## Introducción

Para que el Empleo con Apoyo resulte efectivo, es esencial que los proveedores de servicios de Empleo con Apoyo trabajen con los demandantes de empleo (clientes) y con los empresarios o empleadores. Los proveedores de servicios identifican las habilidades y aptitudes de los demandantes y acoplan estas capacidades con las necesidades de los empresarios.

Esta directriz contiene la posición de la EUSE en cuanto a los aspectos del Empleo con Apoyo que se refieren al trabajo con los empresarios y/o empleadores.

## Antecedentes

El Empleo con Apoyo se desarrolló durante los años setenta y ochenta para ayudar a las personas con discapacidad intelectual a que accedieran a un empleo remunerado en el mercado laboral abierto. Desde que en 1993 se creó la Unión Europea de Empleo con Apoyo (EUSE), el sector del Empleo con Apoyo ha crecido rápidamente en toda Europa. Los colectivos a los que se dirige este sistema han aumentado hasta abarcar a todo tipo de discapacidades y a otros grupos de personas en desventaja y, por esta razón, nuestra convicción de la necesidad de trabajar con los empresarios también debe aumentar.

Desde sus orígenes, el Empleo con Apoyo se ha centrado sobre todo en las necesidades de apoyo de los demandantes de empleo, sin embargo, en los últimos tiempos se ha comprobado que para obtener resultados laborales satisfactorios, es esencial tener en cuenta las necesidades de apoyo de los empresarios. Los proveedores de Empleo con Apoyo son conscientes de que deben continuar desarrollando y mejorando sus metodologías y habilidades de relación con los empleadores.

## Los Contenidos

El Empleo con Apoyo se pone en contacto con los empresarios o empleadores en las siguientes fases del proceso<sup>1</sup>: la 3 (Búsqueda de empleo),

<sup>1</sup> Para más información sobre las 5 fases del proceso de Empleo con Apoyo véase EUSE (2005): European Union of Supported Employment: Folleto informativo y estándares de calidad.

la 4 (Compromiso con el Empresario) y la 5 (Apoyo dentro y fuera del Entorno Laboral). Hay datos que indican que durante la fase 2 (de Perfil Profesional) los proveedores de Empleo con Apoyo dedican mucho tiempo a identificar las necesidades de los demandantes de empleo. En cambio existen muy pocos datos que evidencien que se dedica igual energía y tiempo a comprender y tratar las necesidades de los empresarios. El hecho de que el empleador tenga el derecho a decidir la selección y contratación del personal, justifica que se le considere igualmente como cliente. Por otra parte, es necesario que los proveedores de servicios y también los demandantes de empleo sean conscientes de las necesidades actuales del mercado laboral y puedan predecir las tendencias futuras.

Los servicios de Empleo con Apoyo se ponen en contacto con los empresarios sobre todo para encontrar empleo e identificar puestos de trabajo adecuados. Pero tienen que saber que las necesidades de los empleadores probablemente vayan más allá de la mera contratación de personal laboral. Desde la perspectiva del Empleo con Apoyo esas necesidades incluyen formación en temas de discapacidad, conocer los programas de apoyo y financiación de la Administración, y saber ofrecer soluciones prácticas a los asuntos de salud, seguridad y discapacidad en todo lo referido al ámbito laboral.

Por otra parte, es frecuente que sean los propios empresarios quienes necesiten o pidan ayuda para desarrollar buenas prácticas e introducir políticas de empleo relacionadas con los empleados y candidatos con discapacidad. Mediante la utilización de un servicio de Empleo con Apoyo los empresarios pueden dar a conocer y demostrar su Responsabilidad Social Empresarial lo cual, a su vez, conduce a una sociedad más inclusiva.

Hay datos que muestran que en Europa se da una amplia disparidad en los niveles de formación que reciben los profesionales de Empleo con Apoyo<sup>2</sup>. Algunos países europeos ofrecen formación y diplomas en Empleo con Apoyo, mientras que otros no tienen apenas nada que ofrecer al personal existente o a los nuevos profesionales. En particular, existe un enfoque fragmentado de formación en relación a la búsqueda de empleo, técnicas de marketing, legislación en materia de empleo y discapacidad, y sobre las habilidades generales necesarias para comprometerse con el empleo. Es probable que esta falta de formación tenga efectos negativos a la hora de contactar con los empleadores, ya sean del sector público o privado. Un aspecto crítico del Empleo con Apoyo y la clave para obtener buenos resultados es saber compaginar los requisitos del empleador con las aptitudes del posible empleado. Si esto se hace correctamente, se llega a una situación '*win-win*'<sup>3</sup>, en la que ambos *ganan*, y tanto el empleador como el nuevo empleado alcanzan sus objetivos.

<sup>2</sup> Spjelkavik/Evans (2007): Impressions of Supported Employment: A study of some European Supported Employment Services and their Activities; p. 16. Work Research Institute, Oslo.

<sup>3</sup> '*Win-win*' situation = situación de provecho mutuo [N. de la T.]

Trabajar con los empresarios no significa hacerlo siempre en reuniones cara a cara. Los materiales de marketing pueden jugar un papel influyente a la hora de promocionar los servicios de Empleo con Apoyo de un modo profesional. La experiencia demuestra que hay un gran abanico de materiales que se utilizan actualmente, pero que la calidad de éstos varía considerablemente. Puede que resulte caro producir materiales de marketing y de promoción, pero si la producción es profesional, causa un impacto positivo sobre los empresarios potenciales.

## La Posición de la EUSE

La EUSE reconoce que los empleadores juegan un papel fundamental en el Empleo con Apoyo. Por eso resulta esencial que reciban un trato profesional y eficiente durante el proceso de intervención. Para compaginar las aptitudes de las personas con discapacidad con los requisitos de los empleadores, es necesario tener elaborada una propuesta estructurada. Como proveedor de servicios, el personal de Empleo con Apoyo debe conocer bien el mercado laboral de la zona y las cuestiones relacionadas con el empleo que deben afrontar los empresarios, y tiene que ser capaz de demostrar estos conocimientos indicándole así al empresario la profesionalidad de sus servicios. Además, es necesario que el personal de Empleo con Apoyo demuestre interés por las empresas de los empleadores y entienda que, en ocasiones, sus necesidades de personal y formación son únicas. De este modo se crean fuertes vínculos de confianza y respeto mutuo que darán pie a que los empresarios se den cuenta de los numerosos beneficios que les aportará contactar con los proveedores de servicios de Empleo con Apoyo.

Al tratar con los empresarios debemos reconocer que su primer objetivo en los negocios es obtener beneficios. Nos toca demostrarles que podemos ayudarles a alcanzar este objetivo cuando emplean a las personas que acceden a nuestro servicio. No basta que el Empleo con Apoyo piense que desde el punto de vista social 'es lo que se debe hacer', sino que los proveedores de servicios deben ser capaces de demostrar que también, desde el punto de vista empresarial, es como se debe actuar.

Los materiales que se use para comunicar los beneficios del Empleo con Apoyo deben reflejar el hecho de que estamos tratando con dos clientes distintos: los demandantes de empleo y los empresarios. Los materiales de marketing y promoción tienen que ser de una calidad tal que demuestre la profesionalidad del servicio que se proporciona.

La EUSE aconseja el uso de técnicas formales e informales en la búsqueda de empleo, ya que así el proveedor de servicios puede seleccionar las más apropiadas en cada caso.

## Conclusión

El Empleo con Apoyo de Europa reconoce que los proveedores de servicios deben esforzarse más por descubrir las necesidades de los empresarios y desarrollar con ellos vínculos de trabajo más estrechos. Sin los empresarios no puede haber resultados de empleo y debemos saber que al aproximarnos a ellos tenemos que hacerlo de forma personalizada, para acoplar cada situación a las circunstancias particulares de cada uno (*hallar la horma de su zapato*). Mediante la formación, la investigación, y el desarrollo continuo, y trabajando de modo efectivo y eficiente con los empresarios, se conseguirá el éxito para todos los participantes.

### Para más información

- ◆ Directriz de la EUSE: “Empleo con Apoyo para Empresarios”.
- ◆ Directriz de la EUSE: “La Búsqueda de Empleo”.
- ◆ Directriz de la EUSE: “Apoyo dentro y fuera del Entorno Laboral”.

Este documento también está disponible bajo demanda en formato Braille, audiocassette o soporte electrónico.

© **European Union of Supported Employment (EUSE) 2009**

© **de la traducción: Fundación EMPLEA**

La EUSE garantiza a terceros tanto por adelantado como a perpetuidad el derecho de usar, reproducir, traducir o divulgar esta directriz, ya sea en su totalidad o parcialmente, en cualquier tipo de formato o medio, siempre y cuando no se introduzcan cambios sustanciales, bajo la autoría apropiada, cita correcta y que la bibliografía no sea modificada. Si la directriz se reproduce o divulga parcialmente, debe indicarse de modo claro e inequívoco. Este proyecto ha sido financiado por el Programa LEONARDO de Aprendizaje Permanente de la Comisión Europea, en el que ha participado la AESE (Asociación Española de Empleo con Apoyo), pero esta directriz no refleja forzosamente el parecer de la Comisión Europea.

Traducción de Elisabeth Boroviczény, por encargo de la Fundación EMPLEA.

Producido por la EUSE/Asociación Leonardo  
como parte de la Caja de Herramientas para la práctica del Empleo con Apoyo.