

AUTOOCUPACIÓ

Així emprèn la gent normal

Més enllà de l'ecosistema de startups tecnològiques, també són moltes les persones que superen dificultats per engegar un negoci que els permeti autoocupar-se



Pau Garcia Fuster Barcelona

28.07.2017 05:30 h.



Cristina Cabrera és una de les emprenedores que ha rebut el suport de Trinijove i l'Obra Social la Caixa

Quan fa tres anys la **María José Rueda** va tenir el seu fill, l'alegria va quedar enterbolida per perdre la feina. “Vaig cobrar l'atur dos mesos, però veia que allò no anava enlloc”, explica a VIA Empresa. Aleshores va decidir **capitalitzar l'atur per llançar-se a crear el seu propi negoci**. “La idea hi era de feia temps, però sempre pensava que no tenia diners per fer-ho i ho ajornava”. En el cas de la **Cristina Cabrera**, obrir el seu propi centre d'estètica i massatges ha estat la manera de començar a superar l'amenaça de desnonament que patia després que tanqués l'spa del gimnàs on treballava. Elles són només dos exemples de **com emprèn la gent normal**. La que no parla de **startups tecnològiques** ni va de la mà d'un *business angel*.

Totes dues formen part de la cinquantena de persones a qui la **Fundació Trinijove** i l'Obra Social La Caixa han ajudat a trobar una sortida professional. Cadascú amb les seves pròpies circumstàncies, totes elles tenien en comú **disposar d'una bona idea de negoci però un difícil accés al finançament**. “Quan penses a muntar el teu negoci et sembla impossible. Si no tens diners i amb la situació que tenia...”, recorda la Cristina.

La sortida de l'autoocupació

La Cristina ha treballat sempre en el camp de l'estètica i els massatges. “He passat per diversos gimnasos, però quan el darrer va tancar l'spa els clients em van seguir i vaig llogar una habitació on feia els massatges”, explica. Conscient que “havia d'avançar”, no va dubtar a dirigir-se a la regidora del districte, **Carmen Andrés**, que la va posar en contacte amb la **Fundació Trinijove perquè l'ajudessin a desenvolupar el seu projecte**. “Tenia l'amenaça de patir un desnonament, no podia anar al banc a demanar un crèdit”. Amb el suport de Trinijove, finalment va poder aconseguir 6.000 euros d'[ASCA](#), que sumats als 3.000 de la capitalització de l'atur li van permetre “fer l'obra i poder obrir”.

“A vegades les coses passen perquè han de passar”, reflexiona la María José. Quan va decidir capitalitzar l'atur per portar a la pràctica la seva idea, **al SOC li van oferir l'adreça de diversos llocs on anar a demanar consell i també va acabar a Trinijove**. “Hi vaig trobar una gent fantàstica, amb un tracte molt personalitzat que cuida tots els detalls. Miren el teu cas i t'ajuden a trobar la teva solució particular, és una assessoria personal”, resumeix.

Analitzar les teves habilitats

La persona que ha assessorat a totes dues és la **Susana Poblador**, tècnica d'autoocupació de la Fundació Trinijove. “Primer treballem amb la persona, veiem el perfil que té, l'experiència, si ha treballat”. Després, explica, “**analitzem el projecte que porta**. Veure si saben on s'estan ficant, si tenen experiència en el sector o si hi coneixen gent”.

En el cas de la María José, el repte era connectar les seves branques de coneixement. “Tinc **formació en filologia anglesa, el meu tema eren els idiomes**; però vaig fer una formació en *coaching* que em va agradar molt i em vaig il·luminar. Fer estratègies de *coaching* en l'ensenyament d'idiomes”, relata ella.

Alhora, també domina la psicoteràpia corporal. “Tenia les tres branques: anglès, *coaching* i psicoteràpia. Amb una amiga que és artista plàstica hem introduït elements de creació o teràpia amb art. Així doncs, *coaching*, psicoteràpia i creació són els tres àmbits de [Wadaka Konnection](#)”, rememora.



María José Rueda ofereix des de Wadaka Konnection coaching a empreses o psicoteràpia personal | Cedida

“L'experiència és bàsica, però també ho és seguir formant-se. **Pots tenir experiència en el sector, però no en la gestió**”, explica Poblador sobre aquest tipus d'emprenedoria. **“Emprendre és un 1% d'inspiració i un 99% de transpiració**. Hauràs de suar i t'ho hauràs de treballar”, deixa clar.

La Cristina tenia clar que l'estètica és un camp amb recorregut, però no acabava de veure com fer-ne un negoci viable. **“Em van fer anar a veure els centres d'estètica que hi havia per la zona per analitzar la competència i em van ajudar a fer el projecte”**, explica sobre el suport rebut.

En el seu cas, ha comptat amb l'habilitat d'haver sabut **fidelitzar clients al llarg dels anys**. “Quan fas massatges és com anar al metge, la gent confia molt en tu. A qui li agradava com feia els massatges em seguia si anava a treballar en un altre lloc”, destaca. Amb aquests fidels va obrir **[Cristinas Beauty Moments](#)**, que aquest setembre complirà dos anys de vida. “Mai no he pensat en negatiu i tenia clar que m'aniria bé. Fidelitzar la gent és complicat, però amb actitud es pot fer”, encoratja.

L'entrebanc burocràtic

“Analitzar la idea a través d'un pla d'empresa és el que més els costa”, confessa Susana Poblador sobre el principal entrebanc per als que es plantegen l'autoocupació. **“Tenen molt clar que volen vendre fruita, per exemple, però on la compraran i a quin marge la vendran i on... aquesta part els costa més**”. Al capdavall, saben que poden fer-ho, però no “com estructurar-ho i presentar-ho a les entitats que els poden finançar”. La seva feina és ajudar-los a analitzar que sigui viable i després a posar-ho sobre el paper.

“Has de veure què se't dóna bé, **fer una anàlisi personal per saber què podries fer** i si hi ha oportunitat de negoci”, insisteix Poblador. En aquest procés, doncs, pot ser que vinguin amb una idea i en surtin amb una altra. “Potser la idea és una, però analitzant la persona descobrim que el que li podria funcionar és una altra cosa. Els ajudem a replantejar-se aquesta idea de base que porten”, explica.



Cristina Cabrera ha aconseguit fidelitzar i multiplicar la clientela | Cedida

Per María José Rueda, **“les dificultats no eren de continguts, sinó de tipus administratiu** i tot el que està al voltant de l'activitat. Em volia dedicar a fer la meva feina i em vaig adonar que gairebé un 50% de la feina és la part administrativa”.

Malgrat tots els obstacles, ara la Cristina no canviaria res del camí recorregut. **“És millor treballar per un mateix, encara que sigui esclau, estàs més tranquil”**. Ho explica amb el mateix somriure i confiança amb el que demostra que l'ambició no s'ha de perdre mai. “Quan em vagi més bé vull tenir un local més gran”.