



JUAN MANUEL PRATS

Ariel Andrés Almada, consultor argentino instalado en España desde hace años.

TRUCOS PARA LEVANTAR CABEZA

Cómo salir de esta

Cada vez hay más parados que deciden montar su propio negocio. Un emprendedor social, Ariel Andrés Almada, se dedica a enseñar los principales pasos que se deben seguir para encaminarse bien. Lo explica en cursos gratuitos para desempleados y ahora lo cuenta en un libro: 'Antiparo'.

Por **JUAN FERNÁNDEZ**

Laura López perdió su empleo de administrativa y decidió convertir en negocio su afición al diseño gráfico. Ahora vive de crear logos y páginas web para empresas pequeñas. Tras un despedido, Verónica Peñasco esquivó el bajón anímico concentrándose en su hobby: la fabricación artesana de muñecas. Ahora se dedica a esta labor de forma profesional. Ana Eulate languidecía en su anterior trabajo, hasta que dijo basta y se lanzó a probar la idea que llevaba varios años rondándole la cabeza: montar una editorial de cuentos infantiles. En plena crisis del sector librero, su negocio va viento en popa y tiene clientes de todo el mundo.

Las tres comparten haber sufrido malas experiencias laborales y la osadía de apostar por un proyecto personal para ganarse la vida. Sus experiencias y unas cuan-

tas más de similar recorrido aparecen en el libro *Antiparo* (Ediciones B), en el que su autor, el emprendedor social y consultor Ariel Andrés Almada (37 años), explica de manera didáctica, minuciosa y práctica los pasos para crear tu propio trabajo, unas veces reinventando el oficio anterior, otras saltando a un nuevo entorno laboral.

Término manido

A fuerza de ser invocado de la mañana a la noche, el término *emprendedor* corre el riesgo de acabar despertando antipatías, pero conviene evitar las trampas del cliché. Las cartas sobre la mesa: el ecosistema laboral que está dejando como herencia la crisis va a convertir en protagonista principal al profesional que agarra una idea, le da unas vueltas y la lanza al mercado convertida en un oficio, un producto o un servicio innovador. Se calcula que en el 2020 más de la mitad de los trabajadores de Estados Unidos

serán autónomos. Se acabó para muchos el tiempo del puesto con contrato fijo en una compañía. Llega la era del autoempleo; toca echarle imaginación, valor y montárselo por cuenta propia.

Si, ¿pero cómo? La primera pregunta que hay que hacerse, según Ariel Almada, es qué labor, sector o afición le apasiona a uno de manera indubitada. El consejo suena a manual de autoayuda, pero tiene una motivación fácil de entender: «Montar un negocio es tan duro y son tantos los contratimientos que hay que vencer, que las tentaciones de tirar la toalla van a ser continuas. Solo si te apasiona lo que haces seguirás en el empeño», razona el consultor argentino.

En su opinión, todos llevamos dentro un negocio en potencia. «Cada uno sabe hacer algo que puede ser útil para alguien. La clave es transformar esa habilidad en algo práctico. A veces, emprender solo consiste en hacer algo ordinario de manera extraor-

«Solo si te apasiona lo que haces seguirás en el empeño», avisa a quienes planean montar un negocio

«Es básico que lo que vamos a proponer se diferencie de todo lo que existía antes», advierte el experto

dinaria», señala. Y aquí es donde Almada despliega su menú de trucos, rutas y soluciones para sacarle punta a cada idea de negocio. Desde las microfranquicias –que aplican el concepto del microcrédito al mundo de las franquicias y permiten crear empresas con apenas 1.000 euros de capital–, hasta el comercio inverso –que sirve para poner en contacto a proveedores con demandantes de productos y servicios, obteniendo dinero en esa operación–, las vías para hacer realidad un negocio y vivir de una idea son múltiples y variadas.

En casi todas internet actúa como el sistema nervioso en un organismo vivo. «La red también permite detectar mercados que no están siendo suficientemente explotados y nos puede inspirar para diseñar nuestra oferta. Es básico que lo que vamos a proponer se diferencie de todo lo que existía antes», añade Almada.

Actitud

Laura Ortiz había tocado techo en el salón de peluquería donde trabajaba, hasta que decidió montárselo por su cuenta y se especializó en arreglos de boda; ahora tiene más clientas que horas para atenderlas. Javier Santos pasó de gestionar una casa rural a montar un exitoso portal de asesoramiento para autónomos. Jasmin se quedó en el paro y ahora se dedica a elaborar alimentos energéticos a base de quinoa. «No hay un sector especialmente fértil para el emprendimiento, esto no depende del servicio que se ofrece, sino de la actitud de la persona que está detrás», aclara Ariel Almada.

Él lo sabe por experiencia. A principios de la década pasada tuvo que vérselas con la crisis que asoló su país, Argentina, que le obligó a reinventarse varias veces, y desde hace 10 años hace lo propio en España. A mediados del 2012 empezó a compartir sus conocimientos como emprendedor con parados a los que ofrece cursos gratuitos –solo pide a cambio una aportación a un banco de alimentos– que gestiona con ayuda de la Cruz Roja. «En esos encuentros salen a la luz las dudas de la gente. La mayoría se concentran en cómo encontrar la idea del negocio y cómo ponerla en marcha, pero hay técnicas para vencer ese atranque. A veces, un simple juego de rol sirve para ver claro lo que en un primer momento parece complicado», explica.

También atiende a futuros emprendedores y desempleados a través de la web www.antiparo.com. Ha tratado a centenares de personas con el mismo perfil, conoce el paño y es rotundo al rechazar el tópico que identifica al español con el espíritu funcionarial: «Este es un país de emprendedores y emigrantes, la gente es muy creativa. Pero en las últimas décadas se han acostumbrado a que el Estado lo solucionase todo. Es el momento de que cambie ese tic mental». ≡