

La actividad emprendedora de la nueva emigración española en Alemania



El equipo directivo de la guardería bilingüe 2SonMás puesta en marcha por un grupo de padres y madres españoles en Fráncfort.

“Los jóvenes que emprenden fuera hoy podrán emprender en el futuro en España”

Lucinio Muñoz, consejero jefe de la Oficina Económica y Comercial de España en Berlín desde 2014, informa, en una entrevista para **Nueva Emigración**, sobre los servicios que ofrece dicha Oficina a emprendedores españoles que quieren crear una empresa propia en Alemania o que se han establecido recientemente en este país. También habla sobre el cambio en el perfil del emigrante español que llega al país y el aumento de los jóvenes con alta preparación relacionada con las nuevas tecnologías.

Hacer negocio y mejorar el mundo, meta de una joven pareja en Berlín

Por cada uno de los productos adquiridos en su establecimiento se alimenta a un niño en África

Su modelo de empresa es singular y único en Europa, hacer beneficios con su negocio en Berlín y dar de comer todo el año a 662 niños en un colegio de Malawi y a 741 en Zambia, países que se encuentran entre los más pobres del mundo.

Mar Reinés, mallorquina, y Ubaldo Valverde, leonés, son un matrimonio español residente en

Berlín que, de forma paralela a su trabajo de investigadora científica y abogada, han abierto un bar de tapas y tienda de alimentación en el mismo corazón de Berlín, en Alexander Platz. ‘El Colmado’, nombre que dieron a su establecimiento, además de punto de encuentro para hispanohablantes, ofrece a sus clientes productos españoles de alta calidad



Ubaldo Valverde y Mar Reinés.

Historias de jóvenes que luchan por sacar adelante sus proyectos en el corazón de Europa

Con acento español: emprendedores españoles en Berlín

● JOSEFA CASTRO ● BERLÍN ● ALEMANIA

Berlín no es solamente la capital alemana, es mucho más. Es el corazón de Europa, meca universal de la música y el arte de vanguardia y una de las ciudades más atractivas del mundo, no sólo para turistas, intelectuales y creativos, sino para todos aquellos que buscan nuevas oportunidades y experiencias, o que, simplemente, quieren sumergirse en el ambiente cosmopolita y liberal de la ciudad y dejarse sorprender. Su gran riqueza cultural, su historia y su multiculturalidad hacen de esta gran urbe un magnético atractivo, también para los españoles. Por eso no sorprende encontrarse con personas hablando castellano en el metro, en la calle, en los museos o en el café de la esquina.

En los últimos años, muchos jóvenes emprendedores españoles se instalaron en la ciudad y tratan de salir adelante, a pesar del idioma y la escasez de vivienda, a pesar de los fríos inviernos y la dureza de esta ciudad, en la que conviven sin reparo la opulencia con la marginación y la pobreza. Generalmente, traen en su equipaje valores inmateriales, como espíritu emprendedor, competencia profesional, pasión por lo que hacen y capacidad de riesgo. Con su entusiasmo, creatividad, trabajo y constancia, se abren camino y algunos ya recogen los primeros frutos de su esfuerzo.

David Grajal fundador de Hispanic Startups

David Grajal vino a Berlín en 2012 con intención de iniciar su propia Startup. Tiene 36 años, es ingeniero en Telecomunicaciones y tienen un Máster de Administración de Empresas. Poco después de llegar, ya sabía que había muchos hispanohablantes trabajando en el sector digital en la ciudad, aunque la mayoría no se conocían entre ellos. Con Luis Fernández, su socio en la fundación de Hispanic Startups, comenzó a organizar encuentros informales para tomar una cerveza, conocerse y hablar de tecnología en castellano, “eran encuentros muy sencillos y abiertos al que quisiera venir”, dice Grajal. El círculo de los interesados se fue ampliando hasta que un día, en una de esas reuniones, alguien dijo “quiero presentaros mi próxima idea de negocio”, y ese fue el comienzo. A partir de ese momento, empezaron a ofrecer en los encuentros charlas relacionadas con el sector digital, con una parte de Networking, en la que “seguíamos tomando cerveza en un entorno relajado”, cuenta el ingeniero. No sabe cuántos trabajadores de la tecnología digital hispanohablantes podría haber en Berlín, pero “suficientes como para que sea raro encontrar una empresa del sector donde nadie hable español”, subraya, y dice que tiene la impresión de que hay mucha rotación “mu-



Ubaldo Valverde y Mar Reinés en 'El Colmado'.

Hacer negocio y mejorar el mundo, meta de una mallorquina y un leonés en la capital alemana

Su modelo de empresa es singular y único en Europa, hacer beneficios con su negocio en Berlín y dar de comer todo el año a 662 niños en un colegio de Malawi y a 741 en Zambia, países que se encuentran entre los más pobres del mundo.

Mar Reinés, mallorquina, y Ubaldo Valverde, leonés, son un matrimonio español residente en Berlín que, de forma paralela a su trabajo de investigadora científica y abogada, han abierto un bar de tapas y tienda de alimentación en el mismo corazón de Berlín, en Alexander Platz. 'El Colmado', nombre que dieron a su establecimiento, además de punto de encuentro para hispanohablantes, ofrece a sus clientes productos españoles de alta calidad que no se encuentran en ningún otro lugar de la ciudad, ya que son importados directamente de pequeños productores en España para los que la excelencia de sus productos es más importante que la cantidad de la producción.

Esta pareja de emprendedores, no sólo son solidarios, sino también respetuosos con el medio ambiente, así, los envases que usan en su negocio son biológicos y biodegradables. Pero lo que verdaderamente diferencia 'El Colmado' de las demás tiendas o bares no es lo que ofrece, sino para qué lo ofrece, pues el objetivo de sus propietarios es la lucha contra el hambre. Por cada uno de los productos adquiridos en su establecimiento, igual de que cuantía, se está alimentando a un niño en África a través de una ONG, la 'Mary's Meals', organización que da de comer directamente en las escuelas a más de un millón y medio de niños en el mundo. Mar y Ubaldo eligieron esa organización que canaliza su ayuda, porque además de ofrecer comida a los escolares, motiva a los padres a enviarles a la escuela, así los niños se benefician doblemente, aprenden y se alimentan. Su concepto 'Meal for a Meal' (Comida por Comida) funciona. Desde la apertura del bar-tienda en octubre de 2017, ya han donado más de 140.000 comidas a niños africanos.

"El Colmado" es nuestra respuesta a las escalofrantes estadísticas, cada 5 segundos el hambre se lleva la vida de un niño menor de diez años, 25.000 personas mueren de hambre cada día y nueve millones al año. Desde hace años sentíamos la necesidad de hacer algo ante semejante escándalo. Es por eso que estamos dando lo mejor de nosotros mismos, nuestro tiempo y energía para hacer de nuestro modelo 'Comida por Comida' un verdadero instrumento al servicio de cambiar el mundo", escriben en su web. Empezar por un motivo social y soli-

dario no es lo más corriente hoy en día, pero ejemplos como éste transmiten el mensaje esperanzador de que un mundo mejor es posible.

Cómo surgió la idea de un negocio solidario y a la vez rentable. En 2009, Ubaldo pasó un año trabajando como cooperante al desarrollo en Etiopía, una experiencia que, como dice, "me cambió la vida". Fue ya entonces cuando empezó a forjar la idea de crear un negocio solidario que ayudase a reducir el hambre en el mundo, idea que con su mujer pudo llevar a cabo hace poco más de un año en la capital alemana. Ella, doctora en Biología, cuyo trabajo de investigación en España se vio interrumpido por la crisis económica, que afectó especialmente a los investigadores por falta de recursos, consiguió un puesto en el instituto de investigación científica Max Planck de Berlín, donde investiga el cáncer gástrico y está a punto de publicar su primer artículo sobre el tema en la prestigiosa revista científica 'Nature', algo de lo que su marido se muestra especialmente orgulloso. Pero también él tiene un buen puesto de trabajo como asesor jurídico en la gran empresa Bombardier, constructora de trenes y aviones comerciales. Ninguno de los dos piensa en dejar esos empleos.

Planes de expansión

Desde el pasado agosto 'El Colmado' genera beneficios. Con un equipo de nueve empleados, todos españoles, ofrecen a su clientela vinos, tapas y platos tan típicos como la empanada, la tortilla o el jamón, todo preparado de forma artesanal y según recetas tradicionales. También organizan eventos en los que tematizan las croquetas, la paella y otros platos típicos.

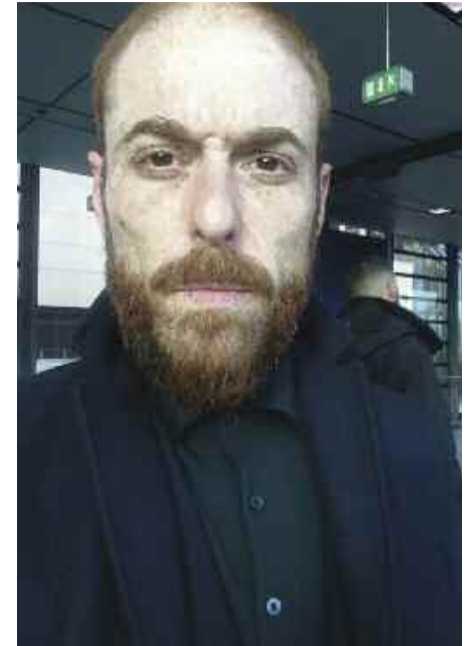
El joven abogado dice que van a analizar el mercado para su negocio en otras ciudades, como Múnich o Hamburgo, y si ven que es viable, quieren expandir. Las claves del éxito son la calidad de sus productos, la ubicación y la autenticidad. Sus clientes son principalmente hispanos que buscan y encuentran un rincón auténtico de España en Berlín, pues al estar situada en una zona de movimiento turístico, es paso obligado para muchos de los que visitan la ciudad. Mar y Ubaldo montaron este establecimiento con sus propios ahorros, sin ninguna ayuda institucional, sin créditos, "no dependemos de nadie", subraya Ubaldo. Si las cosas no fueran bien, minimizarían la inversión. ¿Mis sueños?, que alguien reproduzca nuestro modelo, termina el simpático leonés.



David Grajal.



Un taller formativo de Hispanic Startups Berlin.



Luis Araújo.

chos que llegan cada mes, pero otros tantos que abandonan la ciudad". A la pregunta de cuánto tiempo necesitaron para realizar la idea de crear Hispanic Startups, contesta, "aproximadamente treinta segundos, pero tenemos ideas e implementamos experimentos constantemente".

Encuentros y talleres una vez al mes

Hispanic Startups Berlin es una agrupación de emprendedores organizados del sector digital, abierta a todos los hispanos interesados, que organiza encuentros y talleres una vez al mes. El lugar de encuentro es el Instituto Cervantes, que les apoya cediéndoles gratuitamente una sala para sus reuniones. La finalidad de

estos encuentros es conocerse, intercambiar información y experiencias, establecer contactos y apoyarse mutuamente. Los organizadores invitan a expertos que están trabajando en empresas, bancos y otras instituciones, a dar charlas sobre marketing, tecnología, financiación y otros temas de interés para jóvenes emprendedores. A quienes estén trabajando en una 'startup' en fase inicial se les da la oportunidad de presentar su proyecto ante el grupo, para recibir el 'feedback' de otros participantes más experimentados, lo que puede ayudarles a evitar errores. "Nuestra audiencia es una mezcla de programadores, artistas, académicos, emprendedores e inversores que trabajan por cuenta

Hispanic Startups Berlin es una agrupación de emprendedores organizados del sector digital, abierta a todos los hispanos interesados, que organiza encuentros y talleres una vez al mes. El lugar de encuentro es el Instituto Cervantes, que les apoya cediéndoles gratuitamente una sala para sus reuniones. La finalidad de estos encuentros es conocerse, intercambiar información y experiencias, establecer contactos y apoyarse mutuamente

propia en alguna de las empresas digitales de la ciudad", muchos serían de procedencia latina, aunque la nacionalidad más representada es la española.

A pesar de que la audiencia de los encuentros sigue siendo predominantemente

hispana, muchas de las ponencias se ofrecen en inglés, lo que abre una puerta a aquellos interesados en conocerles que no dominan el idioma castellano.

• • •

Cómo afrontar la puesta en marcha de una empresa propia en Alemania

No es fácil conocer con exactitud el número de españoles que se establecieron por su cuenta en Alemania en los últimos años, pero para los "nuevos emigrantes" no resulta difícil emprender un negocio en este país, ya que ofrece numerosas ayudas para la creación de empresas, especialmente si son innovadoras, y porque, además, siendo ciudadanos de la UE no se necesita ningún permiso especial para ello, salvo excepciones, como ofrecer servicios sanitarios, financieros o medicación de seguros. Bufetes de abogados, servicios médicos, guarderías infantiles, comercio físico y virtual, asesorías de empresa, gastronomía, ejemplos se encuentran en casi todos los ámbitos, sobre todo, en aquellos en los que se necesita poco capital para emprender. Los perfiles de los emprendedores son muy diversos, desde jóvenes que llegan para buscar trabajo y aprovechan las ayudas que ofrece la Oficina Federal de Empleo alemana a los desempleados para hacerse autónomos, hasta el profesional altamente cualificado que trae un plan de negocio ya diseñado, cuenta con el capital o la financiación necesaria y tiene la firme decisión de introducirse y competir con éxito en el mercado alemán.

Alemania ofrece facilidades para emprender negocios

Alemania ofrece múltiples oportunidades para emprender negocios, muestra de ello es que desde enero a septiembre de 2018 se crearon algo más de 512.000 nuevas empresas, de las cuales unas 430.000 eran medianas y pequeñas empresas, según datos del Instituto Federal de Estadística. Uno de cada cinco nuevos empresarios eran de procedencia extranjera.

Los mayores obstáculos con las que pueden encontrarse en este país los emprendedores españoles, y los extranjeros en general, son la barrera del idioma, el desconocimiento del mercado, la falta de asesoramiento profesional adecuado o conseguir las fuentes de financiación que necesitan, cuando el propio capital

no es suficiente. El éxito de la empresa dependerá luego de lo innovador del proyecto y de su proyección en el mercado, así como de la formación, conocimientos y capacidad gestora del propio emprendedor.

Las personas que quieran trabajar por cuenta propia en Alemania tienen que registrarse como autónomos en la Oficina de Hacienda (Finanzamt), que les asignará un número fiscal 'Steuer-Nummer', e inscribirse en la Cámara de Industria y Comercio (Handelskammer) o en la Cámara de Oficios (Handwerkskammer).

Para emprendedores procedentes de otros países con una idea clara de la empresa que quieren crear, el Ministerio de Economía y Energía alemán brinda apoyo para el diseño de un plan de empresa y también asesoramiento e información sobre las posibles fuentes de financiación existentes a nivel federal y comunitario, a través del portal 'Existenzgründungsportal'. La información se ofrece en alemán e inglés. También la Oficina Federal de Empleo asesora en alemán, en su web: www.arbeitsagentur.de. En español, se encuentra información sobre estos temas en el portal de empleo de la Consejería del Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social de la Embajada de España en Alemania.

Ofensiva germana para promover la creación de empresas

En noviembre de 2018, el ministro federal de Economía y Energía, Peter Altmeier, presentó la ofensiva Go! de su Ministerio, en colaboración con representantes de la Industria, el Comercio y los Gremios de Oficios, cuyo objetivo es promover la creación de nuevas empresas y animar a personas con espíritu emprendedor a crear la suya propia. El espíritu emprendedor y las competencias necesarias para desenvolverse en el mundo empresarial deberían transmitirse ya a los jóvenes en los centros de enseñanza, según el político conservador, lo que ayudaría a mante-

ner viva la pequeña y mediana empresa en el país, pues no sólo generan muchos puestos de trabajo, sino que incentivan la creatividad, la innovación y la competitividad en los mercados. Pero además de ideas, los emprendedores necesitan apoyo económico, asesoramiento competente, una amplia red de contactos y menos obstáculos burocráticos, necesidades a las que la iniciativa Go! quiere dar adecuada respuesta a corto plazo. Folleto informativo del Ministerio Federal de Economía y Energía alemán

La mejor idea para emprender un negocio no sirve de nada si no se cuenta con los medios suficientes para llevarla a cabo. El Ministerio Federal de Economía y Energía alemán (BMWi), interesado en fomentar la creación de nuevas empresas y Startups en su territorio y potenciar la presencia de estas empresas emergentes en el mercado internacional, ofrece a los emprendedores en periodo inicial todo un abanico de programas de financiación, desde subvenciones para la subsistencia y microcréditos especiales para mujeres migrantes, hasta créditos para instalaciones, digitalización o programas para desarrollar nuevos productos o tecnologías innovadoras, que pueden alcanzar hasta los 25 millones de euros, dependiendo de la solvencia del emprendedor o emprendedora.

Para ofrecer información sobre los programas de financiación existentes actualmente a todas y todos los interesados en establecerse por cuenta propia, crear una nueva empresa o ampliar o transformar una ya existente, el BMWi publicó el folleto 'Förderlotse', una guía sobre los programas de financiación y ayuda al emprendimiento, que puede adquirirse gratuitamente solicitándolo a través de la web: www.bmuui.de.

Una visión global de todas las ayudas, a nivel federal, regional y europeo, la ofrece también el banco de datos: www.foerderdatenbank.de.

En los encuentros, los únicos que de forma regular tienen lugar en español en el ámbito de la industria digital y tecnológica en Berlín, surgen a veces oportunidades laborales, se forjan proyectos, se encuentran clientes o, simplemente, se hacen amigos. Ya son más de 700 hispanos los que han visitado los talleres de Hispanic Startups desde su fundación, en ellos se inspira a otros jóvenes a hacerse emprendedores y comenzar su propio proyecto y se les forma en las áreas necesarias para llevarlo a cabo.

Además de las citas mensuales, que tienen lugar el tercer miércoles de cada mes, se organizan desde 2015 ciclos de conferencias una vez al año, a las que se invita como ponentes a reconocidos emprendedores hispanos de la industria digital de diferentes países y continentes, una importante cita para los trabajadores del sector digital en la capital alemana.

La digitalización cambia el mundo

“La digitalización ha sacado de la pobreza a millones de personas, ha hecho el mundo más pequeño y a los trabajadores inmensamente más productivos” observa David Grajal, quien cree que el mayor impacto de la digitalización no se ha percibido todavía, pues sería sólo en los últimos diez años en los que se habrían eliminado barreras educativas tradicionales. “Un acceso a Internet asequible facilita una formación excelente a todas las personas que estén dispuestas a obtenerla”, dice, “sin importar su lugar de procedencia o su estado financiero”. Sobre su visión del futuro del trabajo, cree que continuará probablemente en la misma línea. “El producto del futuro estará personalizado a cada consumidor y el trabajador del futuro tendrá una procedencia más mixta, estará más especializado y contará con la ayuda de muchos asistentes para incrementar aún más su productividad”

Luis Araujo, creador de la Agencia Halbinsel-Design

Luis Araujo es un ingeniero técnico industrial procedente de la provincia de Cáceres, residente en la capital alemana desde 2004. Realizó sus estudios en la Universidad de Castilla-La Mancha y un proyecto de fin de carrera le trajo a Berlín, donde se quedó. Nunca trabajó en España. Tras diez años de trabajo en ventas internacionales en el ámbito de las energías renovables, vio la oportunidad de establecerse por su cuenta y realizar un sueño largamente aplazado, poner su propia empresa y en una rama con la que había estado relacionado desde la infancia a través del negocio de sus padres, la del mueble. Dice que su pasión son la arquitectura y el interiorismo. Con Halbinsel-Design, la agencia comercial que fundó entonces con un socio, Javier Benítez, y ahora dirige solo, parece haber alcanzado su objetivo, pues le permite combinar sus conocimientos y experiencia en ventas internacionales con su pasión por el diseño y el mobiliario de vanguardia. Pero apenas alcanza una meta ya se marca la siguiente y está intentando promover un nuevo pro-



La artista polifacética Paloma Lirola.

Paloma Lirola, ‘showwoman’ y agitadora cultural

Paloma Lirola es una española residente en Berlín que, como muchos otros jóvenes, dejó su tierra hace nueve años para buscar un hueco en la escena cultural y artística berlinesa, en la que ahora se mueve. Es una mujer versátil y polifacética, capaz de reinventarse cada día, que afrontó las dificultades de los comienzos en este país con humor, talento y una gran fantasía. Se define como ‘showwoman’ y agitadora cultural, títulos que, como ella misma dice, se los “quitó de la manga”. En realidad, es licenciada en Ciencias de la Información y Relaciones Públicas por la Universidad de Málaga y, paralelamente a su carrera, estudió Piano y Coral, formándose también en técnica vocal e improvisación de Jazz. Para vivir y sobrevivir en Berlín, canta, hace comedia, escribe, toca, da clases de música y muchas cosas más.

Lleva sobre los escenarios desde los 14 años, donde comenzó acompañando ‘con un hilillo de voz’ la banda de Blues de su tierra, Málaga. En el ámbito musical, tiene publicado un EP con temas propios, titulado ‘Alas y Raíces’; co-lidera la banda de Swing& Cabaret ‘Whatever Rita wants’ y colabora asiduamente con la divertida ‘Humboldt Bigband’. Pero eso no es todo, también escribe artículos de opinión para diferentes medios y hace poco publicó su primer libro, ‘Patatas Arriba – Aventuras de una emigrante española en Berlín’.

No le asusta emprender cosas nuevas

La malagueña co-organiza en Berlín el evento anual ‘Noches de Comedia: Winterdiversión’, un concurso de monólogos amateur, dirigido al público hispanohablante de la ciudad que tuvo muy buena crítica. Para no limitar sólo a los hispanos de la capital alemana sus actuaciones, por el momento organiza

yecto en el norte de Extremadura, aunque no desvela cuál.

A través de la agencia, Halbinsel-Design, Araujo se ha propuesto introducir colecciones de muebles de diseño español contemporáneo en el mercado alemán y facilitarles a los arquitectos y diseñadores de interiores de este país la entrada en el mercado español y el contacto directo con los productores del país ibérico, fomentando así las relaciones comerciales bilaterales entre Alemania y España. Fue, precisamente, por incentivar las relaciones comerciales entre ambos países, por lo que, después de

tours por varias ciudades del país para presentar sus espectáculos, en los que fusiona el formato Stand Up Comedy con el Cabaret y un poco, con el arte del Clown. Hasta ahora ha presentado 3 Solo Shows: ‘Desde Berlín con humor’, ‘Mi Deutschlandabenteuer’ y ‘Me va bien’. En este último ofrece una visión muy personal de lo que para ella significa estar bien. “Es un relato íntimo, que se postula en contra de la imperante dictadura de la perfección, basada en la enfermiza necesidad de ser aceptado”, y donde el humor serviría, en todo caso, de hilo conductor y terapia de choque para superar traumas, complejos y rencores, según la cómica.

En su obra hay también un espacio para la música, la ‘Coplá berlinesa’, un nuevo género musical que ella misma ha desarrollado, “lo de la Copla berlinesa es una etiqueta que me he puesto porque hoy en día se exige poner una etiqueta a todo”, subraya. “La copla son mis raíces, que cuando se está fuera reaparecen con mucho peso”, desvela la multi talento. Pero a pesar de eso no piensa regresar a España, al menos de momento, y confiesa que ama Berlín, donde, al lado de las dificultades vividas también le habrían sucedido cosas maravillosas.

Ofrece guías turísticas por el Berlín de los años 20

Paloma Lirola ofrece para visitantes de Berlín de habla hispana, y otras personas interesadas, un recorrido temático por el Berlín de los años 20, en los que habla de Jazz, Swing y Charlestón. La guía española cuenta, durante ese recorrido, curiosas historias de aquel tiempo mítico, visita emplazamientos y lugares históricos y transporta a sus oyentes a aquella fascinante época vivida por la ciudad entre la I Guerra Mundial y la llegada de la dictadura nacionalsocialista.

cinco años de actividad comercial, obtuvo el reconocimiento ‘Red Ambassador’ de la RED-AEDE, (Red de Empresas de Diseño españolas que promueve el diseño español en el exterior).

Las mayores dificultades con que se encontró a la hora de establecer su negocio en Berlín, dice que fueron el hacerse con una cartera de clientes y empezar a vender a alemanes, ya que hasta entonces vendía productos alemanes en el exterior. Le costó, al principio, entender el sector, pues empezaba de cero y había muchas cosas que desconocía. “Fue un proceso con bastante burocracia”, dice, refiriéndose a los comienzos de su actividad autónoma, pero reconoce que, finalmente, ese no fue el mayor problema.

El joven emprendedor se muestra satisfecho con la marcha de su negocio, aunque reconoce que “siempre hay cosas que se podrían mejorar”. Cree también que haberse hecho autónomo fue una buena decisión, “renuncias a un sueldo fijo cada mes que, a veces, incluso puede ser más alto”, pero “hay otra serie de cosas que te rentabilizan ser autónomo”, dice, el factor económico no sería lo más importante.

El joven emprendedor se muestra satisfecho con la marcha de su negocio, aunque reconoce que “siempre hay cosas que se podrían mejorar”. Cree también que haberse hecho autónomo fue una buena decisión, “renuncias a un sueldo fijo cada mes que, a veces, incluso puede ser más alto”, pero “hay otra serie de cosas que te rentabilizan ser autónomo”, dice, el factor económico no sería lo más importante.

Una media de 350 familias están interesadas en conseguir una plaza, pero sólo hay capacidad para 120

Una idea exitosa, la guardería bilingüe 2SonMás impulsada por españoles en Fráncfort

● J. C. ● FRÁNCFORT ● ALEMANIA

Comenzaron organizando un grupo de juegos en español para bebés en 2003, al que llamaron 'Palmas, palmitas', y solo un año más tarde, un grupo de madres y padres interesados en que sus niños crecieran en un contexto bilingüe fundaban la asociación sin ánimo de lucro, 2SonMás. e.V. en Fráncfort. Dos años después se pudo abrir la primera guardería bilingüe del mismo nombre en el popular barrio Bockenheim.

La idea del proyecto fue de la española, Elena Gento Molero, economista y presidenta actual de la asociación. En sus casi 15 años de andadura, la agrupación ha ido creciendo y desarrollándose y ya en 2013 se crea una segunda guardería para niños de 1 a 6 años en Westend, otro barrio de la ciudad. Para facilitar la conciliación de trabajo y familia, se ofrecen horarios prolongados de 7.30 a 18.00h. en ambas guarderías.

Elena Gento Molero cuenta su experiencia como emprendedora

Elena Gento Molero es madrileña y llegó a Fráncfort en 1996 por cuestiones de trabajo. Con el nacimiento de su primera hija "surgió el sueño de crear un espacio en el que niños bilingües pudieran vivir sus dos culturas con normalidad", afirma.

La presidenta de la asociación, ahora ya madre de tres hijos, cuenta cómo surgió la idea de poner una guardería orientada a las numerosas familias jóvenes hispanohablantes o binacionales residentes en Fráncfort, a las que les gustaría que sus hijos aprendiesen paralelamente alemán y español. Hablando con otras madres y padres que se iban acercando a su grupo de juegos y mostraban interés por participar, se dieron cuenta de la necesidad de una guardería bilingüe y decidieron crear una ellos mismos. "Todos queríamos participar y nos motivamos unos a otros", recuerda.

Movidos por ese creciente interés, los padres decidieron informarse sobre lo que se necesitaba para emprender el proyecto. El primer paso fue buscar apoyo en el Consulado de España, "nos recibió el entonces cónsul general, Rafael Linaje," dice Elena Gento, quien les aconsejó formar una asociación sin ánimo de lucro, ya que esa sería la forma más fácil en Alemania para acceder a cualquier tipo de subvenciones. Para fundar legalmente la asociación se necesitaban unos estatutos acordes a la ley de sociedades y un mínimo de siete socios, un proceso que no ofreció mayores complicaciones. La Directiva quedó constituida por cinco miembros y Elena Gento fue elegida presidenta, puesto que todavía ocupa. Actualmente, la Di-



Elena Gento, segunda por la izquierda, con el resto de la directiva de 2SonMás.

La calidad pedagógica de la educación, la atención individual que se dispensa a cada niño y las enseñanzas que, de forma principalmente lúdica, se ofrecen a los pequeños, son factores que contribuyeron a que la institución se convirtiera muy pronto en un referente en Fráncfort para madres y padres que valoran la importancia de crecer con dos idiomas y culturas y quieren que sus hijos disfruten de ese privilegio

rectiva está formada por cuatro mujeres españolas y una argentina.

Reconocida y subvencionada por la ciudad de Fráncfort

Cumplir las exigencias legales que, por razones obvias, debe reunir una guardería infantil, así como resolver todo el papeleo administrativo fue más complicado. "No nos dejamos intimidar por la gigante burocracia", asegura orgullosa Elena Gento, que trabaja en un banco como gerente de

del tema pedagógico en ambas guarderías. Ella fue quien ayudó a elaborar el concepto pedagógico que pudo satisfacer las exigencias de las autoridades alemanas, lo que les permitió seguir adelante.

La ciudad de Fráncfort subvencionó la financiación completa del proyecto en su fase inicial, y sigue subvencionándoles, dependiendo la cuantía de la subvención del número de inscripciones, gastos de personal, mantenimiento y otros factores. Para cubrir los gastos necesarios mientras no llegaba la subvención estatal, Elena Gento cuenta que los padres adelantaron una cantidad de dinero que depositaron como capital inicial y que después de poco más de un año ya pudieron recuperar. "Entonces todos queríamos ayudarnos, éramos muy solidarios, creo que esa solidaridad se va perdiendo", lamenta la responsable de la asociación.

Atención individual y calidad pedagógica, claves del éxito

La calidad pedagógica de la educación, la atención individual que se dispensa a cada niño y las enseñanzas que, de forma principalmente lúdica, se ofrecen a los pequeños, son factores que contribuyeron a que la institución se convirtiera muy pronto en un referente en Fráncfort para madres y padres que valoran la importancia de crecer con dos idiomas y culturas y quieren que sus hijos disfruten de ese privilegio.

Los educadores y educadoras que trabajan en las dos guarderías, de nacionalidad alemana y española, hablan con los niños en su propia lengua. Así, éstos están inmersos por igual en ambos idiomas y aprenden a desenvolverse en ellos con naturalidad. Además de las competencias lingüísticas, se pone especial interés en el desarrollo de las competencias sociales y emocionales del niño.

2SonMás ofrece, adicionalmente, talleres por las tardes y fines de semana, así como campamentos urbanos, para niños hasta los seis años que no tienen plaza en la guardería, pero que sus padres quieren que se mantengan en contacto con la lengua y la cultura hispana.

Actualmente, unas 250 familias se benefician de la oferta de la asociación y una media de 350 familias están interesadas en conseguir una plaza, pero sólo hay capacidad para 120. Elena Gento subraya que, seguramente, habría cabida para varias guarderías más.

La asociación 2SonMas cuenta con el apoyo de diferentes instituciones y es miembro cofundador de la federación de asociaciones bilingües DMBE e.V. para el fomento y desarrollo de la educación plurilingüe. Desde sus comienzos, está reconocida por las autoridades alemanas como entidad de utilidad pública, sin ánimo de lucro.

proyectos para la ayuda al desarrollo de América Latina y el Caribe y entiende de procesos burocráticos.

Para obtener la autorización para establecerse no necesitaban únicamente un local y personal adecuado, sino también un concepto pedagógico de calidad. La economista comenta, "tuvimos la suerte de poder contar con un grupo de personas con ganas de trabajar y poner a disposición sus conocimientos, como Jürgen Köstner y Justa Pizarro, ahora responsable

Lucinio Muñoz, consejero jefe de la Oficina Económica y Comercial de España en Berlín

“Los jóvenes que emprenden fuera hoy podrán emprender en el futuro en España”

● J. C. ● BERLÍN ● ALEMANIA

Lucinio Muñoz, consejero jefe de la Oficina Económica y Comercial de España en Berlín desde 2014, informa, en una entrevista para **Nueva Emigración**, sobre los servicios que ofrece dicha Oficina a emprendedores españoles que quieren crear una empresa propia en Alemania o que se han establecido recientemente en este país.

-¿Cuáles son las funciones que desarrolla o servicios que presta la Oficina Económica y Comercial que usted representa a los empresarios españoles en Alemania?

-La función de la Oficina Económica y Comercial en la Embajada de España es la de ofrecer información y apoyo a las empresas españolas que quieren hacer negocios en Alemania, bien exportando o incluso estableciéndose aquí, y la de favorecer también las inversiones alemanas en España. Respecto a los servicios que prestamos a las empresas, el ICEX, que es la institución de la que nosotros dependemos para la promoción comercial, tiene un catálogo de lo que se denominan servicios personalizados, que van desde la identificación de socios comerciales hasta el establecimiento de agendas comerciales, pasando por apoyo logístico, estudios de mercado, presentación de empresas o consultoría en ciertos aspectos de la internacionalización de las empresas. Puede obtenerse más información sobre los servicios personalizados del ICEX en <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/servicios-amedida/servicios-personalizados/presentacion/index.html>. En Alemania hay dos Oficinas Económicas y Comerciales, una en Berlín y otra en Düsseldorf.

-¿Acuden a ustedes muchos españoles jóvenes, que se planteen emprender un negocio en este país?

-Tradicionalmente, los que acuden a las Oficinas Económicas y Comerciales son empresas ya constituidas, normalmente, pequeñas y medianas empresas que se están planteando su internacionalización. Sin embargo, en los últimos años hemos entrado en contacto con más emprendedores jóvenes que se plantean emprender un negocio en Alemania y, en nuestro caso, más concretamente en Berlín.

-¿Cuál es el perfil del emprendedor o emprendedora españoles emigrados, actualmente?

-No podría darle un perfil de emprendedores estadísticamente significativo, puesto que no existe un registro o una base de datos en la que se registren los emprendedores. En el actual entorno europeo de libertad de circulación de trabajadores, estos se mueven libremente y, en la mayor parte de los casos, es casi imposible tener un registro de estas personas que vienen desde España a Alemania a



Lucinio Muñoz.

buscar un trabajo o/y a emprender su propio negocio. En muchos casos, empiezan trabajando para un tercero, bien contratados por una empresa o como autónomos y, cuando ya llevan un período en Alemania es cuando se plantean emprender su propio negocio. Lo que sí parece que se puede afirmar es que, en general -y todas las generalizaciones son falsas, incluida esta- el perfil del emigrante español a Alemania ha cambiado respecto al de hace unos años. Hemos visto mucha gente joven con niveles de estudios superiores, en muchos casos con carreras técnicas, que han venido en búsqueda de oportunidades laborales, atraídos por la buena coyuntura de la economía alemana y la falta de personal especializado en áreas técnicas (Fachkräftemangel), como las distintas ramas de la ingeniería. La buena formación de los profesionales españoles en estos ámbitos ha propiciado ese flujo de jóvenes de España hacia Alemania.

Otro perfil relativamente común es el de jóvenes con formación media o básica que vienen aquí y buscan trabajos de relativa baja cualificación, con la esperanza de aprender alemán y de mejorar sus posibilidades laborales futuras.

Otro grupo importante es el de los jóvenes con habilidades y formación en el ámbito de la informática, tales como programadores, diseñadores web, desarrolladores de aplica-

ciones... Este grupo encuentra rápidamente trabajo, aunque no siempre en buenas condiciones laborales, y, en algunos casos, compatibilizan su trabajo con la tarea de intentar emprender algún negocio nuevo.

-Los emigrantes de la primera generación solían emprender negocios en el sector de la alimentación y la gastronomía, ¿qué ámbitos empresariales interesan a los emprendedores de la actualidad y cuáles cree que ofrecen las mejores perspectivas?

-Como le decía, en los últimos años hemos visto un crecimiento muy rápido del interés en áreas relacionadas con las nuevas tecnologías, con las posibilidades que ofrece el comercio electrónico, el diseño gráfico, el marketing digital y otros. Los negocios relacionados con la restauración siguen teniendo también su lugar, así como otros ámbitos más tradicionales como la enseñanza, hay varios ejemplos de emprendimiento en guarderías bilingües, o en la distribución de bienes de consumo, como mobiliario, moda, calzado. Los que ofrecen mejores perspectivas son aquellos en los que la oferta se adecúa mejor a la demanda existente en cada momento y en cada lugar, pues no debemos olvidar que Alemania es un país muy diverso y que hay grandes diferencias entre los distintos Länder. Hemos visto también algunas iniciativas relacionadas con el ámbito de la construc-

ción y rehabilitación de viviendas, sobre todo en algunas ciudades de Alemania, como Berlín, donde ha habido un gran crecimiento de la demanda de vivienda que no puede satisfacerse con vivienda nueva, lo que ha potenciado el mercado de la rehabilitación de viviendas antiguas. En este sector hay también escasez de mano de obra alemana experimentada y a buen precio, lo que puede ofrecer posibilidades para emprender.

-¿Diría que ahora es un buen momento para establecerse e invertir en Alemania?

-Cada proyecto depende de muchos factores diversos y no es fácil generalizar a todos los sectores y toda Alemania. La economía alemana ha venido creciendo de forma sostenida durante los últimos años y ha conseguido llegar a niveles de desempleo históricamente bajos. Además, el modelo tradicional de crecimiento alemán, basado en la fortaleza del sector exportador a costa del crecimiento de la demanda interna, ha cambiado ligeramente en los últimos tiempos. La mayor pujanza del consumo interno puede generar oportunidades de negocio para empresas españolas en ciertos ámbitos. La parte negativa es que parece que la etapa de tipos de interés cercanos a cero está llegando a su fin, por lo que el coste de la financiación tenderá a encarecerse y habrá que afinar más en la valoración de las oportunidades de establecimiento y de inversión, lo que será válido también para cualquier inversión en cualquier país de la UE.

-¿Cómo valora las ayudas a la creación de empresas que ofrece la Administración alemana?

-Nosotros no somos expertos en la identificación de las ayudas que ofrece la Administración alemana, como comentaba antes, nuestra función principal es ayudar a los exportadores españoles e intentar atraer capital alemán hacia España. Como en España, las ayudas financieras que puede proporcionar la Administración están sometidas a ciertas restricciones que establece la legislación comunitaria y, también como en el caso español, una buena parte de las ayudas dependen de las distintas administraciones de los Länder o/y locales. Aparte de las ayudas financieras, existen distintos programas de apoyo y de servicios de consultoría que se prestan por distintos órganos de las administraciones públicas alemanas. Como le digo, nosotros no estamos especializados en este tipo de ayudas, por lo que yo recomendaría que cualquier empresario español que se plantee la creación de una empresa en Alemania, además de contactar con las Oficinas Económicas y Comerciales, donde podremos asesorarle sobre aspectos como las distintas formas societarias de establecimiento en este país, recurra a servicios especializados del gobierno alemán como 'Germany Trade and Invest' (<https://www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/welcome-es.html>) además de a los organismos especializados de los distintos Länder.

-¿Cuánto tiempo necesita una nueva empresa, según su experiencia, desde su creación hasta integrarse en el mercado alemán y obtener beneficios?

-Depende totalmente de las características de cada empresa y de cada proyecto y no se puede contestar de manera general. En este

sentido, es esencial que, antes de tomar la decisión de establecerse en Alemania, como en cualquier otro mercado exterior, se realice un buen estudio sobre el mercado en el que se pretende entrar. El mercado alemán es un mercado maduro y particularmente exigente, en el que una empresa extranjera de nueva creación tiene que enfrentarse a una gran competencia y a las especificidades del mismo, no sólo en términos del idioma, sino también de las exigencias y requisitos que establece la legislación alemana en cada ámbito, que no tienen por qué coincidir con los de España.

Los trámites de establecimiento de una empresa en Alemania son relativamente sencillos y existen algunas formas jurídicas, como la denominada Mini GmbH, que sólo requieren un capital social inicial de 1 euro, unos costes notariales muy reducidos y un período de constitución muy breve.

Otra cosa distinta es que, una vez constituida, la empresa tenga éxito en el mercado alemán y obtenga beneficios. Cada emprendedor y empresario tendrá que elaborar su propio 'business plan' en función de las características específicas de su mercado, (demanda prevista para el sector y para su propio producto, existencia de otros competidores y fortaleza de los mismos, adecuación del producto o servicio a la demanda), y de su propio proyecto (características de la financiación, recursos humanos y de otro tipo necesarios, períodos previstos de amortización, expectativas de gastos e ingresos en distintos escenarios...). Una regla básica en cualquier 'business plan' es que todo cuesta más y necesita más tiempo de lo que uno prevé, por lo que hay que partir de supuestos muy conservadores, establecer metas y controles objetivos cada cierto tiempo para comprobar si los supuestos se cumplen y saber si tiene sentido continuar con un proyecto o no. Una buena forma de solventar algunos de los problemas derivados de las especificidades del mercado es intentar contar con algún socio alemán. Otra estrategia que hemos visto que funciona es la de trabajar para un tercero, o incluso como autónomo durante un tiempo, para conocer bien el mercado antes de lanzarse a constituir una empresa propia.



El responsable de la Oficina Económica y Comercial de España en Alemania.

-¿Podría decir en qué momento se crearon en este país el mayor número de pequeñas y medianas empresas por empresarios españoles y cuál es la tendencia actual?

-Es muy difícil contestar con datos objetivos, ya que el único elemento con el que se cuenta es con los datos de los registros mercantiles para la constitución de empresas y, en muchos casos, es difícil hacer un seguimiento de la titularidad y la nacionalidad de los socios, sobre todo en empresas pequeñas y medianas. Habría que hacerlo caso por caso y, aun así, los resultados no serían del todo fiables. Ha habido períodos en los que el número de empresas registradas por agentes de nacionalidad española ha crecido de manera muy notable, pero dichas formas jurídicas se correspondían con proyectos inmobiliarios individuales, por lo que no se trataba de empresas, en el sentido general del término. En el momento actual, vemos mucho interés por parte de empresas españolas por producir para el mercado alemán, pero son muchas menos las que dan el paso de establecerse como empresa de manera permanente en Alemania.

-Berlín es un destino atractivo para los españoles, pero seguramente no la mejor opción para montar un negocio, ¿qué Länder

ofrece las mejores condiciones a los emprendedores?

-No se puede contestar a esta pregunta con carácter general, ya que la mejor opción dependerá del tipo de negocio y de las características específicas de cada proyecto. En términos generales, los Länder con mayor población y más nivel de renta per cápita ofrecen más posibilidades desde el punto de la demanda para bienes y servicios de consumo, o aquellos en los que la cercanía a los grandes clientes finales alemanes sea un factor relevante. Por otra parte, hay algunos de los antiguos Länder del Este que están intentando atraer inversiones y negocios mediante subvenciones y condiciones muy atractivas para ciertos perfiles de empresa, como las tecnológicas o/y con creación de empleo.

-Emprendedores con un buen proyecto, pero capital insuficiente ¿pueden contar con algún tipo de apoyo por parte de la Administración española para crear una empresa en el exterior?

-En términos generales, la Administración española intenta favorecer la internacionalización de las empresas españolas y la atracción de capitales extranjeros a España. Los apoyos para crear una empresa, sobre todo los financieros, se suelen otorgar por las ad-

ministraciones de los lugares en los que se van a establecer las empresas; esto es, las administraciones españolas apoyan financieramente a las empresas que se establecen en España y las alemanas a las que se establecen en Alemania. En este sentido, la Administración española y, más concretamente el ICEX, tienen varios programas para apoyar a las empresas en su internacionalización y, desde el punto de vista de los emprendedores, existe incluso algún programa como el denominado 'Rising Start Up Spain' que apoya financieramente a los emprendedores establecidos fuera que determinen volver y establecerse en España. No obstante, desde las Oficinas Económicas y Comerciales intentamos asesorar a los emprendedores españoles en el exterior y ponerles en contacto con los organismos locales que pueden facilitar este apoyo en nuestros países de destino.

-El que la juventud emprendedora decida invertir conocimientos y energía en montar negocios en otro país, ¿puede ser bueno para España?

-Personalmente, creo que sí. Evidentemente, desde nuestro punto de vista, sería mejor que lo hicieran en España, pero si las circunstancias no lo permiten, creo que siempre es mejor emprender fuera que no hacerlo en absoluto. Desde el punto de vista de los jóvenes emprendedores, salir, vivir y emprender en otros países supone un reto personal y profesional, pero es también muy enriquecedor y les permite ensanchar sus perspectivas y enfrentarse a un mundo que cada vez es más global. Desde el punto de vista de España, creo que la creación y ampliación del capital humano nacional es siempre positiva y los jóvenes que emprenden fuera hoy podrán emprender en el futuro en España y traerse una experiencia a la que no habrían tenido acceso de otra forma. En general, lo que vemos es que los jóvenes hoy se mueven en un mundo mucho más abierto y global, hasta el punto de que algunos señalan que, frente al concepto de 'brain drain' o fuga de talento, deberíamos hablar (sobre todo en el ámbito de la UE) de una 'brain circulation' (circulación del talento).

Requisitos para hacerse autónomo en Alemania

● J. C ● BERLÍN ● ALEMANIA

Hacerse autónomo es una de las oportunidades laborales que ofrece Alemania, posibilidad que aprovechan muchos extranjeros para establecerse por su cuenta. Condiciones previas son, en primer lugar, saber alemán, ya que, aunque el inglés es la lengua más usada en el ámbito de las tecnologías, las finanzas o la exportación, a otros niveles se necesita tener los suficientes conocimientos para desenvolverse en la vida diaria, en las relaciones con la mayoría de los empleados públicos, y sobre todo, con los futuros clientes alemanes, ya que no todo puede solucionarse con el inglés como algunos creen al llegar a este país. Otra de las premisas es estar en posesión de la titulación o formación profesional adecuada, que garantice la competencia en el ámbito profesional en el que se vaya a desarrollar la actividad autónoma.

Conviene saber que, aunque no es difícil establecerse por cuenta propia en cualquiera de los Länder de este país, hay que ajustarse a las exigencias de la legislación alemana en cada caso, pues no son las mismas para un restaurante que para una tienda de ropa. Artistas y otros 'freelancer' únicamente necesitan notificar su actividad a la oficina de Hacienda (Finanzamt) de la localidad donde vayan a desarrollar su trabajo, que les otorgará un número de identificación fiscal, bajo el que luego tienen que declarar sus ingresos.

Pequeñas empresas, aunque sean unipersonales, tiene que registrarse, además de en Hacienda, en el 'Gewerbeamt' correspondiente al lugar de su establecimiento y, en algunos casos, necesitarán la autorización de la administración local si, por ejemplo, se trata de un negocio relacionado la alimentación. Para registrarse hay que rellenar un impreso en el que debe fi-

gurar el nombre y datos del emprendedor y la forma jurídica de la empresa. Si se trata de una sociedad, deben figurar los nombres y datos de cada uno de los socios. Una de las formas jurídicas más usadas por los autónomos es la GmbH, sociedad de responsabilidad limitada para la que sólo se necesita un capital de 25.000 euros. Para una mini GmbH basta con un capital de 1 euro. Registrarse tiene un coste mínimo y el trámite se puede hacer en un día. Si se cumplen todos los requisitos exigidos, se recibe, el 'Gewerbeschein', un documento que habilita para comenzar inmediatamente con la actividad empresarial.

Los impuestos que hay que pagar a Hacienda son mayores que en España, pero como al comienzo los beneficios no suelen ser altos, para facilitar a los emprendedores el arranque de su negocio, si no superan los 17.500 euros de facturación al año están exentos de pagar el IVA (Umsatz-

steuer) y también del pago de la cuota a la Seguridad Social, siempre que no facturen más de 1.700 euros al mes. El seguro médico obligatorio hay que pagarlo de todas formas, tanto si es público como privado. Autónomos que no superen ingresos de 405 euros mensuales, o no trabajen más de 18 horas semanales, podrán estar asegurados dentro de un seguro familiar. Para el caso de que el negocio no funcione y se caiga en el desempleo, se pueden abonar cuotas al seguro voluntario de desempleo, para lo que se exige que la actividad autónoma alcance un mínimo de 15 horas semanales. El seguro de pensiones alemán (Deutsche Rentenversicherung) ofrece información en español sobre este tema.

Información sobre las formas y responsabilidad fiscal de las empresas se encuentra en español en la Web: <http://www.portalalemania.com/trabajar-en-alemania/2016/12/12/crear-una-empresa-en-alemania.html>.

Daniel Gil Abascal, psicólogo establecido en la ciudad de Colonia

“Las jornadas informativas de las entidades y la Consejería de Trabajo son ayudas importantes”

● J. C ● COLONIA ● ALEMANIA

Daniel Gil Abascal, madrileño de 38 años, casado y con dos hijos de 4 y 2 años, es uno de los emprendedores españoles recientemente instalados por cuenta propia en este país. Es licenciado en Psicología y Máster Universitario en Psicología Clínica y de la Salud por la Universidad de Murcia, y, tras varias experiencias laborales por cuenta ajena, acaba de poner su propia consulta en Colonia como orientador psicológico, coach y terapeuta de pareja. También ofrece servicios a través de internet.

En Alemania trabajó los últimos años como director de proyecto de la Confederación de Asociación Española de Padres de Familia y ponente como psicólogo en diferentes programas y proyectos, por ejemplo, el Programa ‘¡Adentro!’ para personas mayores o el proyecto Acción en Familia 2020. Antes había tenido las más diversas ocupaciones, desde camarero, auxiliar administrativo o profesor particular a empleado de una conocida empresa de muebles sueca.

-¿Influyó la crisis económica en su salida de España?

-Realmente no. Cuando viene a Alemania, en 2009, la crisis comenzaba a golpear fuerte. Tuve una charla muy intensa con mi amigo y tutor de doctorado y experto en creatividad, el doctor Javier Corbalán Berná, cuando decidí dejar mi trabajo en la empresa de muebles sueca en la que trabajaba para darle un giro a mi vida. Él veía muy claro lo que iba a pasar en España y me avisó que me lo pensara muy bien, pero yo necesitaba progresar y abrirme nuevas posibilidades como psicólogo. Por eso, yo que siempre había estado en el mundo de la investigación, decidí salir a hacer las prácticas de mi master en una universidad extranjera. Y fue el recientemente fallecido, Profesor Doctor Dirk Hellhammer, de la universidad de Trier, el que aceptó que me uniera a su grupo de investigación durante un año entero. Una semana antes de volverme a España conocí a la que ahora es mi mujer y, claro, pasó lo que tenía que pasar.

-¿En qué momento se planteó hacerse autónomo?

-La idea de hacerme autónomo venía rondando mi cabeza desde hacía bastante tiempo, ya que había una tendencia natural a pensar en esa posibilidad. En España es común que el psicólogo clínico sea una persona autónoma, como aquí en Alemania, pero todavía más, si cabe. Esta realidad se juntaba, además, con la idea que siempre he teni-



Daniel Gil Abascal.

do de poder desarrollar mis propios proyectos con la mínima interferencia posible y la máxima libertad de actuación. Aunque este deseo se puede ver cumplido en algunas empresas, es decir, trabajando para terceros, yo creía, y sigo creyendo, que el ser autónomo era un camino eficaz para conseguir estos objetivos.

-¿Dificultades para que le reconocieran el título, encontrar local o financiar su proyecto?

-Por suerte, el reconocimiento del título no fue un problema para mí. Alemania acepta como válido mi título de psicólogo obtenido en España, pero si se quiere, y lo recomiendo, se puede obtener un documento oficial que, por un precio módico, confirme la validez de la titulación.

Conseguir un lugar para la consulta tampoco fue difícil. Tuve la suerte de encontrar el despacho en un edificio de oficinas al que ya le había echado el ojo hace tiempo. Colonia es una ciudad cara para el alquiler, eso sí, pero estoy muy contento con la ubicación de la consulta. Creo que la inversión merece la pena, cuando de lo que se trata es de facilitar al cliente el acceso al servicio. Además, desde un punto de vista estratégico, esta ciudad tiene la ventaja de que está cerca y muy bien conectada con otras ciudades importantes, como pueden ser Düsseldorf o Bonn y, además, el número de hispanohablantes es bastante alto en esta zona.

Y en lo que se refiere al dinero, pues eso siempre es un problema. Yo he sido como la hormiga y he sabido ahorrar bastante bien, porque hay que estar preparado para los imprevistos y tener un colchón económico siempre da tranquilidad.

-¿Qué cree que es fundamental antes de decidirse a establecerse por cuenta propia?

-Cuando uno se hace autónomo es importante tener bien hechos los cálculos de los gastos, los posibles ingresos y un plan financiero. No basta con decidir de un día para otro y tirarte de cabeza, hay que pensar no sólo si el servicio o producto que vas a ofrecer tiene su potencial y su nicho, sino también todo el desembolso que te puede ocasionar en los próximos tres años y, sobre todo, tener claro en qué momento hay que parar el tren y bajarse, si el negocio no marcha, pues si no lo haces así puedes terminar en el fango casi sin darte cuenta. Lleva mucho tiempo prepararse para hacerlo bien y aun así se cometen errores. Otra historia es el marketing y cómo llegar al cliente. Es un mundo por conocer y es fundamental. Yo aprendo con la experiencia.

-¿Dónde encontró el asesoramiento profesional necesario?

-Me gustaría indicar que, antes de nada, lo más importante es formarse. Quiero decir, no hace falta que hagas una carrera, pero hay que tener una formación sólida. Yo,

hace unos años, no tenía ni idea de nada de esto. Por suerte, -aunque esto es una manera de hablar, porque no es cuestión de suerte sino de mucho esfuerzo-, la organización donde yo trabajaba como director de proyecto, la Confederación de Asociaciones de Padres de Familia en Alemania, realizaba seminarios en los que se trataba a fondo el tema del emprendimiento en Alemania y España (incluidos aspectos legales y de constitución). También la Consejería de Trabajo de España aquí en Alemania organizaba jornadas para personas interesadas en el emprendimiento. Son ayudas importantes y creo que hay que seguir invirtiendo en este campo.

Por parte de las instituciones alemanas, tuve el apoyo y asesoramiento aquí en Colonia de los servicios que da la ciudad para las personas que quieren emprender (<https://www.stadt-koeln.de/wirtschaft/starcenter/>). En mi caso, me orientaron y estudiaron mi plan financiero. El trato que me dieron fue espectacular. Eso sí, recomiendo que, si la persona que quiere emprender tiene muchas dificultades con el idioma alemán, se busque un acompañante que domine esta lengua.

-¿Cómo ofrece sus servicios?

Ofrezco servicios en dos modalidades, la presencial y la ‘on line’, aunque la terapia de pareja no la ofrezco en la modalidad ‘on line’. En los meses que han pasado desde que comencé con la consulta, he puesto mayor énfasis en el servicio presencial y ahora, a partir de enero de 2019, voy a impulsar muchísimo más el servicio ‘on line’, es el objetivo que me he marcado para este año, que va a estar lleno de novedades.

-¿Puede funcionar un servicio de atención psicológica a distancia?

-Antes de abrir la consulta como autónomo, quise asegurarme por mí mismo de que era posible hacer un trabajo psicológico ‘on line’. La manera fue muy sencilla, me subí al proyecto de un amigo que es informático y psicólogo para hacer una plataforma de orientación psicológica en red completamente gratuita, que se llamaba ‘Consejo Psicológico ‘on line’’. Estuvo activa a pleno rendimiento durante dos años y la demanda fue tan alta que se tuvo que cerrar por exceso de trabajo. Con esta experiencia pudimos analizar qué casos se adaptaban bien a la consulta ‘on line’ y cuáles no, con el propósito de mantener unos estándares de calidad en el servicio lo más altos posible, respetando la ética profesional al máximo, además de aplicar herramientas de trabajo y de gestión de clientes completamente novedosas. Aprendí mucho después de todo esto, lo que me dio la seguridad que necesitaba para reafirmar mi creencia de que la orientación psicológica ‘on line’ tiene muchísimo potencial. El futuro va a ser sorprendente, de hecho ya se hacen cosas increíbles y se están desarrollando aplicaciones para móviles muy interesantes.