

# Emprendedores & EMPLEO

Expansión

## Franquicias personales y 'start up domésticas' contra el paro

La búsqueda de la empleabilidad a través de soluciones nuevas favorece la aparición de negocios diferentes y fórmulas de trabajo que resuelven problemas cotidianos de forma original e innovadora.

Tino Fernández, Madrid

Scott Gerber, fundador del Young Entrepreneur Council –un grupo de emprendedores prometedores de todo el mundo– ha escrito un libro con un título provocativo –*La Generación Y nunca tendrá un trabajo de verdad*– en el que además de recordar que hay casi 100 millones de jóvenes desempleados en el mundo, plantea el reto de que las nuevas generaciones tendrán que crear su propio empleo para mantener un trabajo, por lo que los *Millennials* deberán reinventarse para tener la autosuficiencia que les lleve a generar sus propios ingresos.

Jon Steinsson y Emi Nakamura son una pareja de economistas de la Universidad de Columbia que probablemente nunca ganarán el premio Nobel, aunque *The New York Times* se hacía eco recientemente de algunas de sus teorías (y su puesta en práctica) para hacer más productiva su jornada laboral y tener más tiempo libre, algo que ya les permite trabajar aún más o dedicar las horas sobrantes a lo que realmente les gusta.

Lo que proponen Steison y Nakamura tiene visos de nueva tendencia laboral. Básicamente se trata de hacer *outsourcing* de algunos aspectos de su vida personal, encargando (y pagando, esta es la clave) las tareas a otras personas que se convierten en sus empleados.

Comenzaron contratando a un chef personal que guisa para que ellos no tengan que pisar la cocina más que por puro placer. También contrataron a un "chico de los recados" que va a Ikea a hacer enormes compras y monta luego los muebles. E incluso pagan a una especie de asistente de confianza que, entre otros encargos, tiene encomendadas tareas tan personales como investigar en los ordenadores y archivos familiares para identificar y clasificar las mejores fotografías.

Aunque sea una excentricidad, la iniciativa de Steison y Nakamura es la punta de un iceberg laboral que tiene que ver con la pujanza de franquicias personales y nuevas fó-



Ramón Blanco y Javier Fernández fundador y socio de Etece.es.



Héctor Henche, fundador de Fizz Bartenders, coctelería a domicilio.



Micaela de la Maza es la fundadora de SrPerro.com.



María José Estrella es la fundadora de Maralis Hogar.

mulas de trabajo en actividades cotidianas que dan lugar a la creación de nuevas *start up* para satisfacer unas necesidades que se demandan y suponen un negocio.

● Quienes deciden ser proactivos al detectar alguna posibilidad de empleo o están dispuestos a fomentar su empleabilidad y a cambiar de un sector a otro, para aprender otra profesión, descubren que en un mundo globalizado e hiperconectado "ir a trabajar" ha dejado de ser necesario para realizar una actividad diaria. La tecnología pone las cosas más fáciles a aquellos que

**La tecnología y las necesidades del mercado favorecen a quien quiere crear su propio empleo**

quieran crear su propio empleo (y su empresa) desde su casa o incluso desde su ordenador o *smartphone*.

Analizando el mercado laboral, las tendencias y oportunidades de negocio y haciendo inventario de las aptitudes y capacidades personales es posible crear una franquicia personal rentable: autores, editores, *copywriters*, traductores, transcritores de infor-

mes o *blogueros* pueden apuntarse al trabajo independiente. También hay una serie de trabajos reclamados básicamente por el sector sanitario, el tecnológico y por algunas industrias creativas. Y tienen que ver con la franquicia personal los *coach* personales; los asistentes virtuales; los técnicos de soporte; o los operadores personales telefónicos.

● En España se han desarrollado franquicias para trabajar sin salir de casa, como es el caso de Femxa for business, una empresa dedicada a impartir y gestionar soluciones inte-

grales de formación en la que los emprendedores que elijan esta enseña no necesitan local físico ni una experiencia previa, pues cuentan con el soporte del grupo. En Micomcom el franquiciado confecciona y "vende" a las pymes campañas de marketing y comunicación orientadas a las compras grupales; y Geswebs es una franquicia dedicada a ofrecer soluciones en Internet.

● Los negocios basados en tareas a la carta para quienes no tienen tiempo también se dan en España. La plataforma Etece.es ofrece una base de datos

### OTRO MODELO

Se desarrollan franquicias personales y fórmulas de trabajo en actividades cotidianas que dan lugar a la creación de 'start up' que satisfacen necesidades reales.

de profesionales autónomos cualificados a aquellos que no puedan hacer tareas de corta duración. Aquí se cuida con detalle la base de datos de los profesionales, que pasan por un proceso de certificación y por el registro en la web, y el precio lo ponen los clientes, mientras los solucionadores compiten por la tarea. Las mudanzas, los arreglos del hogar, la ayuda en la oficina, o los trabajos expertos componen los servicios de esta plataforma creada por Ramón Blanco, cuya experiencia online se remonta a hace 12 años, cuando creó el banco Selftrade.

● María José Estrella es la fundadora de un servicio de hogar a medida llamado Maralis Hogar, que cubre numerosas necesidades, como el cuidado de niños y de personas mayores, limpieza, profesores de apoyo para los más pequeños o cocineras. También gestiona una base de datos de sus clientes, para adaptarse a las exigencias de cada uno y a todos los presupuestos.

● SrPerro.com es un servicio creado por Micaela de la Maza en el que los dueños de perros de ciudad encuentran información que les facilita la vida y les permite pasar más tiempo con sus mascotas.

● Para degustar un cóctel preparado por un profesional en tu domicilio se ha creado Fizz Bartenders, una idea de Héctor Henche, quien se dio cuenta de que el mundo del catering se estaba especializando, pero no existía un servicio para disfrutar de cócteles en fiestas privadas.

● Algunos *solucionadores* generan nuevos negocios basados en servicios prácticos que sacan de apuros a sus usuarios. Iñaki Uriz y José Luis Vilar crearon *Changeyourflight.com*, una compañía que permite a los viajeros obtener un reembolso del billete de avión que no van a emplear, al tiempo que facilita a las aerolíneas vender esos asientos a otro cliente.