Septiembre 2021

Proyecto Empléate en femenino Rural

# EMPRENDEDORAS DE CANTABRIA

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE DERECHOS SOCIALES Y AGENDA 2030

POR SOLIDARIDAD
**OTROS FINES DE INTERÉS SOCIAL**

CAS colectivos Acción Solidaria

ASOCIACIÓN La Columbeta

# INDICE


1. EDITORIAL
2. ANA. EDUCANDO NATURALMENTE
3. BEATRIZ SECO. MERCERÍA
4. ÁNGELA. EL TALLERUCO
5. CARI. TINTES NATURALES Y ESTAMPACIÓN BOTÁNICA
6. CHABELA. PANADERÍA DIDÁCTICA
7. INÉS. MIELERÍA “SECRETOS DE ABEJAS”
8. ISABEL. HOSCA, ARTESANÍA EN PIEL DE TUDANCA
9. MILA. FIBRA SENSIBLE
10. PAULA. BOTÁNICA TEXTIL
11. SANDRA. PAPELERÍA SANCHO PANZA
12. ISABEL BESARTE. FIBRA NATURAL
13. PATRICIA. KINESFERA ARTÍSTICA
14. MARÍA. GANADERÍA SAT HORNEO
15. ¿CÓMO EMPRENDER EN CANTABRIA?

# 1. EDITORIAL

En La Asociación La Columbeta estamos llevando a cabo un proyecto denominado **"Empléate en Femenino Rural"**, junto con Colectivos de Acción Solidaria (CAS), con el que pretendemos promover la formación para el empleo y autoempleo dirigidas a mujeres del medio rural.

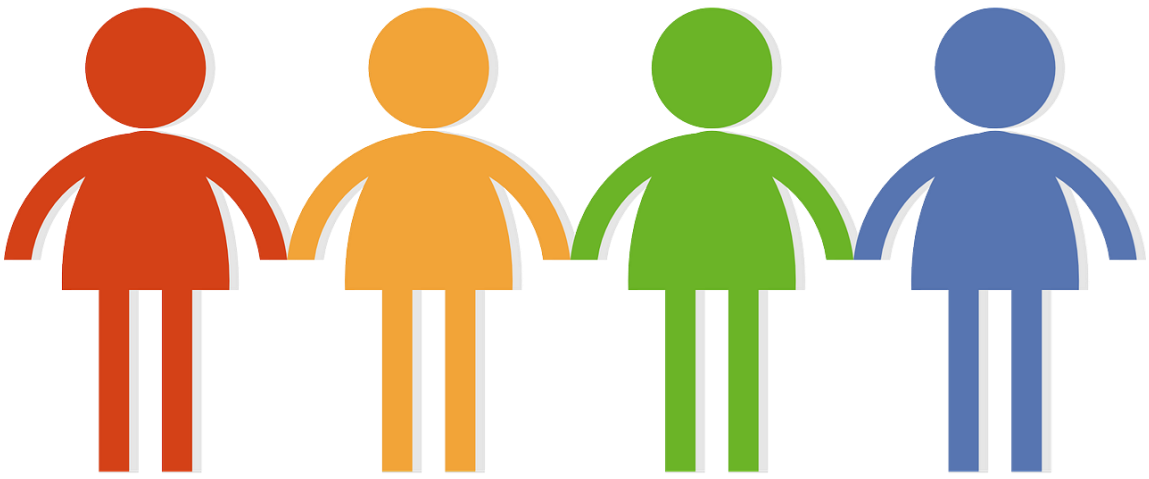
Queremos contribuir a generar nuevas oportunidades laborales, que supondrán para las mujeres el empoderamiento y el desarrollo de su vida en el pueblo, salvando la brecha de género.

En Cantabria, hay muchas mujeres que han tomado la decisión de emprender, dando forma a su propia idea de negocio. Se han formado para el autoempleo y han conseguido una forma de vida que favorece una economía social y solidaria.

Desde La Columbeta, queremos dar visibilidad a todas estas mujeres que nos sirven de referente y quieren compartir consejos para todas las mujeres que también quieran emprender.

A través de esta revista vamos a poder conocer cómo fueron los inicios en el autoempleo de estas mujeres y las cosas que ponen en valor.

Esta acción se lleva a cabo dentro del proyecto Empléate en Femenino Rural, subvencionado el Ministerio de Derechos Sociales y Agenda 2030.



## ¿Qué te motivó a emprender? ¿Has empezado sola?

Mi principal motivo fue hacer algo que estuviera más relacionado con lo que yo sentía. Trabajaba en educación y me gustaba mi trabajo, pero sentía que necesitaba hacer algo más. De esta necesidad surge la idea de combinar mi experiencia en educación con el trabajo con mi perra, ofreciendo así programas de educación asistida a diferentes colectivos. En la empresa formamos un binomio. Mi figura es la de técnico en intervenciones con animales y mi perra está preparada y educada para trabajar en estas intervenciones. Dependiendo de con quién vayamos a trabajar adaptamos las actividades y la temática. Trabajar con un animal te permite crear un ambiente más relajado, a la vez que ayuda a las personas a sentir emociones positivas, y eso a su vez repercute en el aprendizaje, ya que una persona que está motivada continúa la actividad con ganas y eso le permite seguir aprendiendo.

EDUCANDO
Naturalmente

## ¿Cómo conseguiste financiación? ¿tuviste ayuda de algún organismo estatal?

Estoy recibiendo la ayuda de autónomos que dura tres años. Por ser la primera vez que emprendía, la cuota es muy baja y va aumentando de forma progresiva hasta llegar al final de los tres años a la cuota normal. Durante la pandemia también he recibido ayudas de Sodercan y estoy pendiente de la resolución de otra ayuda en el ayuntamiento de Camargo.

## ¿Cuáles son las principales fortalezas y debilidades de tu negocio?

**Fortalezas:** La posibilidad de aprender sin estrés ni competitividad, creo que es algo necesario que beneficia a los niños/as y a los jóvenes. Por otro lado, creo que es un campo que no está muy trabajado en Cantabria. Otra fortaleza es nuestra formación e ilusión. Llevamos muchos años en el campo de la educación, tenemos experiencia y eso también es algo que aportamos a nuestro trabajo.

**Debilidades:** Creo que una de las mayores debilidades está en la cabeza, en cómo nos imaginamos las cosas y como nos enfrentamos a ellas. Yo me hacía una imagen mental de lo que quería y eso estaba tan alejado de mi realidad y mis posibilidades, que me suponía mucho agobio. Aspiraba a algo lejano en el tiempo y éste ha sido uno de mis mayores aprendizajes, proponerme objetivos más pequeños y centrarme en cumplirles, y está siendo mucho más satisfactorio. En este sentido, la pandemia ha sido un gran reto y una oportunidad para

reinventarme. Me sirvió para ordenar las ideas, centrarme en lo real y posible de ese momento, y dejar a un lado las dificultades.

### ¿Qué echaste de menos cuando comenzaste? ¿Qué te hubiera gustado? ¿Volverías a hacerlo?

Creo que lo que más he echado de menos es el no sentir presión social. Una visión externa más paciente sobre el proceso de emprender. Parece que una vez que emprendes tienes que tener éxito de forma inmediata y en pocos meses haber crecido mucho y eso ha sido una presión innecesaria para mí.

Aunque he tenido mucha ayuda desde el principio y me han asesorado en todos los pasos que tenía que dar, hay una parte que tiene que ver con un trabajo personal y es algo que por mucho que te enseñen solo lo aprendes tu cuando lo haces. Es tan grande el abanico de cosas que tienes que hacer, que tienes que ir viendo lo que te convence y lo que no, e ir adaptando el proceso a lo que va bien contigo.

### ¿Cuál fue tu primer trabajo? ¿y tú formación?

Soy Maestra, de la especialidad de Educación Física en Primaria. Mi primer trabajo fue como monitora de ocio y tiempo libre, y eso me ha dado una base y un bagaje importante, porque hay actividades en las que se trabajan valores y aprendizajes transversales que nunca he dejado de hacer y me han servido para muchas cosas. He sido Maestra en diferentes lugares. Me fui a EEUU a

trabajar como profesora de español y eso me ha permitido trabajar y tener experiencia con diferentes edades.

### ¿Qué consejos le darías a alguien que quisiera emprender?

Le diría que se deje aconsejar y asesorar porque es necesario que alguien te guíe y te informe al principio, pero que nunca pierda su propio criterio. Creo que es importante escuchar y escucharte, y tener muy presente el cuidado personal, porque si no te cuidas, pierdes energía y motivación, y al final eres tú el motor de tu propia empresa, la persona que mueve las ideas, quién ejecuta y quién recoge los frutos.

Creo que es importante la apertura mental, las sinergias y las colaboraciones con los demás.

## ¿Qué te motivó a emprender? ¿Has empezado sola?

Como artista es difícil encontrar trabajo si no lo haces por tu cuenta. Mi propia profesión me ha llevado a montar este negocio.

Éste es mi segundo proyecto de emprendimiento. Hace unos años monté una empresa de dermoplastia en la que realizaba distintas reproducciones y creaciones. Después de este proyecto que duró cuatro años, me interesé por la lana y el fieltro, vi una mercería que se traspasaba y me animé a empezar con este negocio. Poco a poco lo voy llevando hacia donde yo quiero. No se trata solo de vender lana e hilo, este espacio me sirve también para mostrar las creaciones que hago con los materiales que vendo (cosas tejidas a mano, fieltros, cuadros bordados, macramé, tapices, sombreros, tocados…) y es una forma de ofrecer diferentes utilidades a cada material.

## ¿Cómo conseguiste financiación? ¿tuviste ayuda de algún organismo estatal?

En la anterior empresa me concedieron la ayuda de autónomos y la de inversión inicial.

Para comenzar con la mercería tuve el apoyo económico de mi familia. He recibido al principio una subvención para emprendedores del Ayuntamiento de Renedo, pero estas ayudas aunque son importantes te obligan a un mínimo de inversión. Este año con la situación de la Covid, he recibido dos cheques ayuda para el mantenimiento de los negocios.

## ¿Cuáles son las principales fortalezas y debilidades de tu negocio?

**Fortalezas:** Poco a poco he ido especificando más los materiales que quiero vender. Me especializo más en temas de tejidos, telas de carnaval, por eso en la tienda hay una gran variedad de lanas e hilos. Quizá el confinamiento ha animado a la gente a retomar y recuperar las habilidades de tejer y eso ha beneficiado al negocio.

**Debilidades:** Aunque tengo mucha variedad de cosas nunca tienes lo suficiente para satisfacer al cliente, y tengo que seguir invirtiendo en nuevos materiales.

### ¿Qué echaste de menos cuando comenzaste? ¿Qué te hubiera gustado? ¿Volverías a hacerlo?

Aunque haya cogido un traspaso, he querido darle un enfoque diferente y eso me ha llevado mucho tiempo. He ido invirtiendo poco a poco y en la medida de lo posible, y lo que más he echado de menos ha sido la sensación de no poder avanzar más rápido. Inviertes con miedo porque son muchos gastos.

Volvería a hacerlo porque no me veo en otro sitio. Si hago otra cosa sería también por mi cuenta, en algo relacionado con la cultura, el arte y la creatividad.

Es importante sentir el apoyo de los demás y en ese sentido cuento con mis amigos que me ayudan y me animan cuando lo necesito.

### ¿Cuál fue tu primer trabajo? ¿y tú formación?

Soy Licenciada en Bellas Artes. Mi primer trabajo fue como dependienta en una librería. Después he realizado diferentes trabajos, todos relacionados con el mundo del arte: gestión de un grupo de teatro en mercados medievales y como profesora de pintura, dibujo, y dermoplastia.

Tengo mucha curiosidad y me gusta aprender y probar cosas nuevas. Hace tiempo hice un curso de páginas web y cree mi propia página para poder presentar de forma visual todas mis obras.

### ¿Qué consejos le darías a alguien que quiera emprender?

Me parece fundamental tener ganas y mucha paciencia. Las cosas van saliendo muy poco a poco, y es importante no desesperarse, aunque a veces cuesta y es difícil.

Creo que es importante perseverar e intentar aguantar ante momentos difíciles, pero no siempre se puede porque depende de la situación de cada uno/a.

Al principio siempre empiezas con mucha ilusión, y luego tienes momentos de bajón, y vas un poco a picos. Creo que es muy importante ser realista y estar dispuesto a estar sin un sueldo fijo y estable durante mucho tiempo.

origen@beatrizseco.com

## ¿Qué te motivó a emprender? ¿Has empezado sola?

Empezó todo de una manera muy orgánica. Descubrí la arcilla polimérica a partir de un collar que me regalaron, y me llamó tanto la atención que empecé a jugar y experimentar con ella. En los inicios comencé a vender en mercadillos, era un buen momento y me di cuenta de que se podía vivir de ello. Siempre he querido trabajar de manera autónoma e independiente, y decidí abrir una tienda en Santander, una forma de poder complementar mi parte artística con mi necesidad de auto-gestión. La tienda no era rentable y me alejó mucho de mi camino (hacer artesanía), por lo que decidí cerrarla y abrir un espacio sólo como taller que me permitiera focalizar en mi objetivo principal, la creación.

Aunque llevo el negocio sola, tengo el apoyo de mi pareja, y tener alguien que te acompaña a la hora de tomar decisiones es muy importante.

## ¿Cómo conseguiste financiación? ¿Tuviste ayuda de algún organismo estatal?

Hice un plan de empresa y de viabilidad con la ayuda de la Agencia de Desarrollo Local de Santander y me hice varios cursos de gestión. He recibido la subvención de autónomos y me ha durado hasta después de cerrar la tienda. Me di de baja durante tres años para poder solicitar una bonificación que te permite pagar la cuota de forma progresiva, y ahora ya estoy pagando la cuota normal.

## ¿Cuáles son las principales fortalezas y debilidades de tu negocio?

**Fortalezas:** La artesanía es una manera de consumir arte pero más accesible y al alcance de la mano. Creo que el público que consume artesanía, valora mucho que hoy en día, en un mundo de Amazon, haya un producto hecho a mano, personalizado, donde no hay intermediarios, paquetería, plásticos, ni explotación de recursos y personas. Otra cosas importante es la gestión de tu propio tiempo. En este negocio cada pasito que consigues es muy satisfactorio, hay un montón de fracasos pero los éxitos son exponenciales.

**Debilidades:** Al ser solo una persona no puedo producir de forma masiva, por lo que el nivel de producción es muy limitado. Intento ir haciendo producto para tener stock. Dentro de esta limitación, los clientes me dan cierta flexibilidad y puedo acordar con ellos plazos de entrega cuando tengo mucha demanda como es en navidad.

### ¿Qué echaste de menos cuando comenzaste? ¿qué te hubiera gustado? ¿Volverías a hacerlo?

Me hubiese gustado mucho tener el apoyo de mi familia y amigos. Ahora que ya estoy más asentada entienden lo que hago, lo valoran y me apoyan. Tener apoyo te da más arrojo y menos inseguridad, sobre todo cuando tienes momentos de dudas o te planteas tirar la toalla. Creo que hubiera ido más rápido pero al final llegas al mismo punto, más tarde pero llegas.

Otra cosa que me hubiese gustado es haberme incorporado antes a las redes. Creo que he tenido una visión más romántica que empresarial, y he tardado tiempo en ver la necesidad de utilizar las redes, algo que estoy poniendo en marcha ahora con la venta online.

Volvería a hacerlo porque no me imagino haciendo otra cosa. Aunque cambiase de actividad creo que siempre montaría mi propio negocio.

### ¿Cuál fue tu primer trabajo? ¿Y tú formación?

Estudié diseño gráfico. Al principio estuve trabajando haciendo pequeños productos gráficos, restauración de fotos, logotipos para empresas…pero estar todo el día con el ordenador no me gustaba. Trabajé unos meses en el diseño gráfico como autónoma y me puse a trabajar paralelamente con la arcilla polimérica.

### Consejos para emprender

Creo que es importante saber que emprender no es fácil pero merece la pena, aún si te equivocas o no sale bien. Si alguien siente la necesidad de hacer algo que le gusta es cuestión de mirar la manera, trabajar y enfocarte en ello.

Otra cosa importante es no dejarte llevar por el miedo de los demás y por los que creen que no es una buena idea. Es mejor descubrir por uno mismo si merece o no la pena.

## ¿Qué te motivó a emprender? ¿Has empezado sola?

Soy de San Vicente del Monte de toda la vida. En mi casa siempre ha habido ovejas, mi madre hilaba y ella me enseñó a hilar. En una ocasión me regalaron un libro de tintes naturales, me fui a hacer un taller a Madrid con la escritora del libro, y me fascinó. Una de las cosas que más me llamó la atención fue saber que de las plantas que tenía en mi entorno podía sacar tintes naturales. Y así fue como empezó todo, de forma muy orgánica he ido construyendo el proyecto. Empiezas con una cosa, esa te lleva a otra cosa y así sucesivamente…y como me encanta experimentar y probar cosas nuevas he ido aprendiendo a tejer con el telar, a teñir lana, a estampar pañuelos, y ahora tengo un huerto donde cultivo distintas plantas de las que saco los tintes naturales. También realizo talleres con diferentes grupos de personas, aunque ahora mismo está parado por la pandemia.

Empecé sola, pero tengo el apoyo de mi hermano y es muy importante para mí tener a una persona cerca al que le gusta lo mismo que a mí. Me sirve como impulso y nos retroalimentamos.

## ¿Cómo conseguiste financiación? ¿tuviste ayuda de algún organismo estatal?

Cuando empecé lo hacía todo en la cocina de mi casa, y como todo fue muy poco a poco no tuve que hacer ninguna inversión fuerte. Poco a poco empecé a necesitar un espacio más grande, y arreglé la cuadra de mis padres para convertirla en taller. Pude hacer esta reforma con la ayuda del plan leader.

A raíz de la pandemia he recibido las ayudas que han dado desde el gobierno central y autonómico para mantener los negocios.

## ¿Cuáles son las principales fortalezas y debilidades de tu negocio?

**Fortalezas:** Para mí la mayor fortaleza de mi negocio es el placer de estar haciendo cosas con la naturaleza, disfrutar del entorno que tengo y saber que puedes sacar tantas cosas de él.

**Debilidades:** El pago de la cuota de autónomos que siempre es estandarizada y muchas veces no sacas beneficio suficiente para pagarla. Por otro lado, mi profesión me limita mucho la estabilidad, ya que no puedo mantener un stock en una tienda porque dependo de lo que el entorno me

ofrece. Al ser algo artesano tampoco me puedo comprometer a hacer productos iguales, y al ser yo sola no puedo hacer producción masiva, solo puedo hacer cosas en pequeñas cantidades.

**¿Qué echaste de menos cuando comenzaste? ¿qué te hubiera gustado? ¿Volverías a hacerlo?**

No tuve una idea desde el principio de que crear esto, ha ido todo pasito a pasito, y cuando se hacen las cosas así y no de golpe, vas haciendo lo que vas queriendo hacer.

Lo que más eché de menos fue tener un taller. El resto de cosas que he ido haciendo han surgido de la inquietud y curiosidad de ir probando, experimentado y conociendo más. Me gusta mucho estar informada y formada, y cada vez que tengo ocasión salgo a recibir un taller.

Sí, volvería a hacerlo, disfruto mucho de lo que hago.

**¿Cuál fue tu primer trabajo? ¿y tú formación?**

Siempre he trabajado en casa con mis padres atendiendo el ganado (vacas, ovejas, yeguas...). Trabajé un tiempo en una casa como empleada del hogar, pero no me gustó y me quise volver al pueblo. Ahora con la pandemia echo en falta poder viajar por España a hacer cursos.

**¿Qué consejos le darías a alguien que quiera emprender?**

Aunque no me gusta dar consejos, le diría que es importante tener paciencia porque me parece complicado emprender y más aún en estas circunstancias con la pandemia. Creo que hay que tener muy claro lo que quieres hacer y que te guste hacerlo. Cuando te gusta lo que haces te empuja más a intentarlo porque si vas a hacer algo que no te gusta demasiado igual tiras la toalla primero.

caricallejo@hotmail.es

## ¿Qué te motivó a emprender? ¿Has empezado sola?

Mi motivación principal fue tener tiempo para poder compaginar la maternidad con el trabajo. Cuando me quedé embarazada vi claro que tenía que montar algo que me permitiera llevarme a mis hijos, darles la lactancia, y no tener que dejárselos a nadie. Empecé el negocio con una pareja que estaba en la misma situación que yo y con el padre de mis hijos. Luego la pareja con la que empecé se fue y he seguido con el negocio yo sola. La idea de la panadería era hacerla ambulante para poder ir a ferias, y disponer así de mucho tiempo libre. Se trabaja muchas horas durante los días que dura la feria y se factura mucho dinero, y el resto de tiempo te permite poder tener esa libertad y autonomía que siempre he deseado.

Empecé a hacer ferias medievales, pero ahora solo hago **ferias multisectoriales y fiestas mayores** porque me guardan el sitio para el año siguiente y eso me permite tener un calendario fijo de ferias al año y más estabilidad. Hago ferias multitudinarias en diferentes lugares de España.

## ¿Cómo conseguiste financiación? ¿Tuviste ayuda de algún organismo estatal?

Empecé con un poco de dinero ahorrado y al sumarme a otras personas pudimos poner cada uno una parte del dinero y fue más fácil empezar. Las adaptaciones que ido haciendo, como la compra del camión, las he hecho con el dinero que ha ido generando la propia panadería.

## ¿Cuáles son las principales fortalezas y debilidades de tu negocio?

**Fortalezas:** Al ser un producto de primera necesidad y barato, hace que sea asequible para todo el mundo. Llega a todos los públicos (niños, adultos, mayores…) y al focalizarme solo en ferias multitudinarias me da el dinero suficiente para vivir al mes.

**Debilidades:** Dependo de muchos factores externos para que me vaya bien la feria. El tiempo, eventos multitudinarios como partidos de liga o votaciones, o que tenga una avería en el camión que no me permita llegar a tiempo y montar. Cualquiera de estos factores me hace perder dinero (los gastos que me ha generado llegar hasta allí, el permiso de la feria, los seguros sociales de la gente que contrato o las dietas de comida…).

## ¿Qué echaste de menos cuando comenzaste? ¿qué te hubiera gustado? ¿Volverías a hacerlo?

La parte más dura de mi trabajo es el montaje y desmontaje. Siempre he echado de menos desde el principio llevar la panadería hecha en un remolque, pero esto a su vez me impide ir a otras ferias que exigen montar en suelo, y para seguir teniendo todas las opciones abiertas

prefiero seguir montando y desmontando.

Volvería a hacerlo porque me gusta mucho lo que hago. Estoy deseando que vuelvan las ferias para poder seguir trabajando de lo mío.

Estoy haciendo las gestiones necesarias para legalizar el negocio como panadería auto-sostenible porque ella misma se genera su propia energía y solo hace falta agua corriente del exterior.

### ¿Cuál fue tu primer trabajo? ¿y tú formación?

Estudié COU y después hice un módulo de grado superior de restauración. Aunque no es mi vocación, lo que aprendí me sirvió para montar mi negocio. Me metí directamente en el mercado laboral y he ido haciendo cursos de cosas que me han ido interesando, pero soy una persona muy autodidacta.

Antes de montar la panadería estuve llevando paradas de gente artesana en mercados. Trabajé en una parada fija de herbodiética en Barcelona, pero me implicaba muchas horas al día y no me permitía tener la autonomía y libertad que quería.

### ¿Qué consejos le darías a alguien que quiera emprender?

Si una persona tiene claro lo que quiere, solo tiene que proponérselo, pensar en ello y centrarse. Es importante no dejarse llevar por el miedo, porque es un freno y un impedimento para luchar por lo que quieres. Creo que cualquier cosa tiene un escape y una solución. En relación a esto hay una frase que me gusta mucho que dice "*todo lo que sueñas está al otro lado del miedo*".

También les diría que es importante dejarse ayudar por los demás. Cuando a veces no te salen las cosas y alguien te ofrece una ayuda, es importante saberla coger y no dejarte llevar por el orgullo. Yo esto lo he conseguido gracias a todo el apoyo que he recibido y las personas que he tenido cerca.

## ¿Qué te motivó a emprender? ¿has empezado sola?

Comencé con la Apicultura gracias a un amigo y vecino, apicultor conocido de Cantabria, que nos animó a poner unas colmenas. En el 2016 me di de alta como autónoma enfocando el trabajo a la venta de núcleos (enjambres) y es en el 2017 cuando comienzo con la producción de miel, haciendo trashumancia a la zona de León. La idea de tener una tienda siempre me rondaba por la cabeza, y a partir de un problema de salud que me limitaba el trabajo en el campo, tomé la decisión de abrir la tienda. La apertura estaba pensada para Abril de 2020, pero coincidió con la pandemia por lo que tuve que posponerla al mes de Julio. Tenía tanta ilusión que a pesar de la situación producida por la pandemia decidí seguir adelante. La tienda forma parte de un proyecto más amplio que complementa una tarea de comercialización y una labor de divulgación y sensibilización hacia el mundo de la apicultura, a través de la realización de talleres en centros educativos, en la tienda y visitas en el campo para conocer los colmenares.

## ¿Cómo conseguiste financiación? ¿tuviste ayuda de algún organismo estatal?

Aunque mi actividad principal es la apicultura, también pertenezco a comercio minorista. Cuando comencé con la Apicultura pedí la **subvención** de **autónomos**, además de dos subvenciones específicas para **polinización** y **comercialización**. Para la apertura de la tienda pedí una subvención a la inversión inicial y aunque la ayuda de autónomos ya la había consumido, he podido solicitar una prórroga.

Para poder poner en marcha la tienda y arreglar el local, pedí ayuda económica a LA familia. Las subvenciones son importantes y ayudan mucho, pero siempre tienes que adelantar tú el dinero porque llegan más tarde.

## ¿Cuáles son las principales fortalezas y debilidades de tu negocio?

**Debilidades:** Con la situación actual producida por la pandemia, la gente de la zona sale a comprar a diario pero tiene establecidos sus lugares de compra y no se para a mirar tiendas nuevas. Poco a poco la gente del pueblo me va conociendo, pero aún hay mucha gente que no sabe que he abierto.

secrectosdeabeja@gmail.com

**Fortalezas:** Las ganas y la ilusión que he puesto en el proyecto y la valoración y el apoyo de los clientes que ya me conocen y son fijos. Que la gente hable a otras personas de mí y de mi proyecto me refuerza y me hace crecer.

Por otro lado, hemos creado una red de apoyo entre varias tiendas de Cabezón, y nos sentimos como compañeras de trabajo. Es un apoyo que nos da fuerza cada día.

### ¿Qué echaste de menos cuando comenzaste? ¿Qué te hubiera gustado? ¿Volverías a hacerlo?

Me hubiera gustado hacer una fiesta de inauguración y compartirlo con más personas, es una cosa que está pendiente. Eché de menos algo más sentimental, nada material.

Si, volvería a hacerlo aún con la pandemia, porque la experiencia ha sido muy buena y ha sido un refuerzo y una satisfacción personal muy grande. No aspiro a hacer mucho dinero, con poder mantenerlo, vivir de ello, disfrutar y poder ampliar a lo que he querido hacer en un principio y no he podido por la pandemia me daría por satisfecha.

### ¿Cuál fue tu primer trabajo? ¿Cuál es tu formación?

Mientras viví en Valladolid me formé en Contabilidad y Biblioteconomía y ejercí de contable y administrativa en varias empresas. Siempre me ha apasionado el mundo del baile y allí conocí las Danzas del Mundo. Al venir a vivir a Cantabria para poder dedicarme a ello me formé en Animación Sociocultural para tener un título que lo respaldase . Entre otros trabajos pude dedicarme a las danzas durante 8 años (aún sigo dando cursos).

A la vez empecé en la Apicultura, hice varios cursos de iniciación, de cría de reinas, y sobre todo la escucha a los profesionales y la práctica desde el inicio.

### ¿Qué consejos le darías a alguien que quiera emprender?

Creo que es importante tener una idea clara de lo que quieres, y si tienes ilusión y ganas adelante. También es necesario hacer un plan de viabilidad económica que te permita tener una visión más realista de lo que quieres hacer.

## ¿Qué te motivó a emprender? ¿Has empezado sola?

Estuve 20 años trabajando en el mundo de la hostelería y necesitaba un cambio. Llevaba un tiempo buscando otras opciones y participé en un programa que organizaba la fundación Botín para emprender en el mundo rural. Tenía varios proyectos en la cabeza y el curso con la fundación me ayudó a focalizar y ordenar las ideas y a ver cuáles eran viables y cuáles no.

Así fue como tomé la decisión de emprender Hosca. Me fui a Ubrique a recibir formación individualizada con un artesano del cuero, porque soy diseñadora pero nunca había trabajado con piel y empecé desde cero con el proyecto.

HOSCA
ARTESANIA EN PIEL TUDANCA

## ¿Cómo conseguiste financiación? ¿tuviste ayuda de algún organismo estatal?

A través de la asociación de desarrollo rural Saja-Nansa, recibí la ayuda Prima. Esta ayuda forma parte del proyecto leader, y te dan 12.000€, el 80% por adelantado y el 20% restante cuando demuestres que está funcionando el negocio. También recibí una ayuda de Sodercan para formación, que es la única compatible con la prima.

Tengo la subvención de autónomos, que por ser mujer, mayor de 50 de años y estar en un municipio de menos de 5000 habitantes, me corresponde durante cinco años.

## ¿Cuáles son las principales fortalezas y debilidades de tu negocio?

**Fortalezas:** Me gusta mucho lo que hago y vengo al taller muy contenta. Las ganas que tengo de que el negocio salga hacia adelante es un impulso y una fuerza importante en mi día a día. La experiencia de la vida creo que es una ventaja a la hora de sostener y sortear las dificultades que van surgiendo.

Aunque creo que mi producto hay que tocarlo, el tener una tienda online te permite llegar a todos los lugares del mundo y eso amplía las opciones de venta.

**Debilidades:** El tema económico pesa mucho. Hay cosas que tengo pendientes y me gustaría hacer pero ahora mismo no puedo porque no tengo dinero suficiente para seguir invirtiendo.

El tiempo se esfuma muy rápido. Estoy sola y tengo que atender muchas cosas (página web, redes sociales, pedidos, producir, temas burocráticos…) y todo esto lleva mucho tiempo y siento que voy despacio.

Mi mayor hándicap es el desconocimiento sobre mi producto. Para mí esto es un proyecto de reciclaje y lo más importante de mi proyecto son los valores. Un producto

con pelo y piel en España no es fácil, y me parece fundamental para vender mi producto contar quien soy y decir lo que hago.

### ¿Qué echaste de menos cuando comenzaste? ¿Qué te hubiera gustado? ¿Volverías a hacerlo?

Lo que más eché de menos y sigo echando es tener a alguien más en el proyecto y no estar sola. Alguien con el que puedas complementar el trabajo y tener apoyo. Cuando necesito un empujón le pido ayuda y apoyo a mis familiares y amigos.

Aunque solo llevo dos años y sigo en construcción, volvería a hacerlo porque necesitaba algo que me ilusionara y sentirme con ganas de hacer. Cada vez tengo más claro que se trata de disfrutar del día a día. Mi largo plazo ahora es mi corto plazo. El trabajo es donde más tiempo inviertes y hay que hacerlo con disfrute.

### ¿Cuál fue tu primer trabajo? ¿Y tú formación?

Estudié diseño industrial en Madrid. Nada más terminar estuve trabajando con el director de la escuela donde estudié, alrededor de tres años. Con otro diseñador montamos una editora de diseño, y antes de venirme para Cantabria estuve haciendo producción en eventos.

### ¿Qué consejos le darías a alguien que quiera emprender?

Si realmente alguien quiere empezar un nuevo proyecto y tiene ganas, adelante. Creo que debería de haber más gente. Hoy en día tener ideas y ponerlas en marcha es mucho fácil, hay más oportunidades y tenemos internet.

No es tan fácil para los jóvenes, porque hay que insistir mucho y solo lo que es la burocracia te puede echar atrás. Hay días de desesperación absoluta y de cuestionamiento, y el que quiera emprender si debe ser muy constante para sortear las dificultades y no tirar la toalla.

hosca@hosca.es

## ¿Qué te motivó a emprender? ¿Has empezado sola?

Después de muchos años trabajando en la misma empresa llegó un momento en el que empecé a plantearme que mi profesión no tenía ningún sentido para mí. Necesitaba ocupar mi tiempo laboral en algo que no fuera pernicioso para el planeta y que además fuera sostenible.

El proyecto en principio iba a ser una planta de reciclaje textil. Alquilé un almacén y empecé a recoger y a clasificar un montón de ropa, pero llegué a la conclusión de que casi toda la ropa estaba bien y no se podía destruir. Me plantee entonces cambiar mi propuesta inicial y poner una tienda con la idea de rescatar y reutilizar la ropa que no se usa y está en buenas condiciones, algo con lo que me sentía más a gusto porque era más ecológico. Así es como en Abril de 2019 decidí emprender este negocio.

FIBRA SENSIBLE

## ¿Cómo conseguiste financiación? ¿Tuviste ayuda de algún organismo estatal?

Al principio necesité dinero para invertir y poner en marcha el negocio, así que, una de las cosas que hice antes de dejar mi trabajo fue ahorrar algo de dinero. He recibido dos subvenciones para pagar la obra del local y la obra del taller. Te pagan un 30% del total, por eso es importante tener un fondo para poder empezar. Además de estas ayudas para infraestructuras, estoy recibiendo la ayuda de autónomos, que es muy importante.

## ¿Cuáles son las principales fortalezas y debilidades de tu negocio?

**Fortalezas:** Crear un negocio único en Cabezón de la Sal y en toda la comarca y ser capaz de atraer a gente que no vive aquí. Intento ser positiva, y apoyarme en las compañeras de los comercios que tengo al lado. Hemos creado una red de apoyo entre varios comercios y colaboramos entre todos.

**Debilidades:** Estoy empezando y cometo errores. Noto mi falta de oficio, pero esto lo he convertido en un reto. La venta online y el trabajo en redes sociales son unas de mis asignaturas pendientes, que poco a poco iré construyendo. Me momento estoy haciendo un curso de fotografía para poder hacer fotos a la ropa y preparando la infraestructura necesaria.

**¿Qué echaste de menos cuando comenzaste? ¿Qué te hubiera gustado? ¿Volverías a hacerlo?**

Un poco de apoyo económico y que las ayudas sirvan realmente para empezar de forma directa.

Sí volvería a hacerlo y cada día lo hago. La gente del pueblo me apoya mucho y está gustando mucho el proceso. Lo que estamos consiguiendo crear entre todos los comercios de la plaza, un lugar donde no había nada antes, es algo que me parece fascinante y una aventura.

**¿Cuál fue tu primer trabajo? ¿Cuál es tu formación?**

Mi formación es técnica en comercio exterior y transporte. He trabajado durante 30 años para una empresa de transitorios que se dedica al comercio internacional y era especialista en transporte de piezas especiales y proyectos.

**¿Qué consejos le darías a alguien que quiera emprender?**

Creo que es importante formarse en lo que respecta a la gestión (trabajo administrativo, contabilidad…) y hacer un plan de empresa y viabilidad. Hacer un proyecto es una forma de plasmar y reflejar las ideas en cosas concretas, te ayuda a ver qué cosas son viables o no de tu idea, y a desechar proyectos que no son viables en absoluto.

## ¿Qué te motivó a emprender? ¿Has empezado sola?

La idea de botánica textil comenzó hace seis años en Barcelona. Vivía en un piso muy pequeño en el que no entraba luz y no podía tener plantas, añoraba el contacto con la naturaleza. La idea de hacer plantas de tela surgió en un sueño que tuve, y fue una forma de combinar mi necesidad de estar en contacto con las plantas y mi parte artística. Como no existía una propuesta de planta artificial que no fuese de plástico, me animé a ponerlo en marcha y estuve trabajando varios meses en una tienda que tuvimos entre varios artistas.

La consolidación de la empresa como proyecto individual comenzó en Diciembre del 2020 y aunque llevo abierta muy poco tiempo estoy muy contenta con la acogida y la valoración que estoy recibiendo.

## ¿Cómo conseguiste financiación? ¿Tuviste ayuda de algún organismo estatal?

La inversión económica inicial la hice con la ayuda de mi padre. Intenté mirar el plan leader Saja-nansa pero como ya había hecho la inversión más grande no me merecía la pena.

Actualmente estoy recibiendo la subvención de autónomos del Gobierno de Cantabria, y por pertenecer a una localidad no superior a 5000 habitantes tengo una bonificación y pago solo 50 € mensuales. Por ser mujer y menor de 35 años también he recibido una ayuda.

## ¿Cuáles son las principales fortalezas y debilidades de tu negocio?

**Fortalezas:** Creo que el proyecto es algo diferente y llama la atención. Veo muchas opciones a las creaciones que hago, y eso abre el campo de acceso a muchos sectores (venta al particular, empresas de hostelería o espacios amplios que quieran hacer un guiño a la naturaleza sin tener que mantenerlo, escenografía, obras de teatro, escaparatismo, alquiler para sesiones de fotografía, moda, colaboraciones con otros artistas…). No me cierro a nada, y creo que eso es algo importante ahora.

**Debilidades:** Aunque sea un producto hecho a mano y nazca de la idea de la imposibilidad de tener plantas en ciertos espacios y cuidarlas, algunas personas prefieren plantas naturales. Otra de las cuestiones que veo que puede ser perjudicial a largo plazo, es la cantidad de horas que implica hacer cada pieza. Mi idea es hacer un producto accesible para todas las personas, pero para ello, el precio al que lo vendo no es relativo a lo que me supone en tiempo y materiales.

BOTANICA TEXTIL

### ¿Qué echaste de menos cuando comenzaste? ¿Qué te hubiera gustado? ¿Volverías a hacerlo?

Aunque estoy empezando y es algo nuevo, estoy muy contenta con la decisión que he tomado. Una de las cosas que más he echado de menos es que alguien me hubiese enseñado como hacerlo desde el principio. Tener a alguien que te guíe, aconseje y ayude, es muy importante. En mi caso, he necesitado mucha ayuda en lo que se refiere a la parte más burocrática, porque en el papeleo está mi mayor debilidad.

### ¿Cuál fue tu primer trabajo? ¿Cuál es tu formación?

Estudié Bellas artes en Bilbao y me hice una master en comisariado especializado en nuevos medios, arte tecnológico. He trabajado en varias cosas, hasta que he creado la tienda. En Barcelona trabajé como barrendera, de comercial para mercados, haciendo colaboraciones en talleres de costura y en una galería de arte dentro un proyecto auto-gestionado.

### ¿Qué consejos le darías a alguien que quiera emprender?

Mi mayor consejo es la paciencia y el tesón. Las cosas nunca van a salir a la primera, pero quien la sigue, la consigue. He tardado seis años en poner el proyecto en funcionamiento.

Creo que es importante estar abierto a todo, porque todo te va a enseñar algo. En los tiempos en los que estamos es importante redefinirse, reinventarse y lanzarse, y para ello hay que preguntar y buscar la forma de poner en marcha lo que uno quiere hacer, porque lo que puede reportarte a nivel personal es muy valioso.

Otra premisa que me parece imprescindible es apoyarse en otras personas y dejarse ayudar.

### ¿Qué te motivó a emprender? ¿Has empezado sola?

Empecé con mi hermana mayor hace 24 años. En aquella época no había una librería especializada en cabezón y nos animamos a empezar en un local muy pequeño en el que estuvimos cinco años, ofreciendo un servicio de papelería y librería. Poco a poco fuimos creciendo, y cambiando a otros locales más grandes, hasta que hace dos años decidimos separar las tiendas físicamente, porque nos dimos cuenta de que la papelería necesitaba estar a pie de calle y no en una segunda planta como estaba en el local anterior. Seguimos juntas, formando una S.L pero en locales separados.

Sancho

Panza

### ¿Cómo conseguiste financiación? ¿Tuviste ayuda de algún organismo estatal?

Al principio empezamos con muy poco dinero y pedimos un crédito el banco. Éramos muy jóvenes y compatibilizábamos el negocio con otros trabajos.

Preferimos ser prudentes y comenzar poco a poco, así que al principio no invertimos mucho dinero, nos turnábamos en la tienda mientras trabajábamos, hasta que poco a poco fuimos viviendo de ello e invirtiendo más.

### ¿cuáles son las principales fortalezas y debilidades de tu negocio?

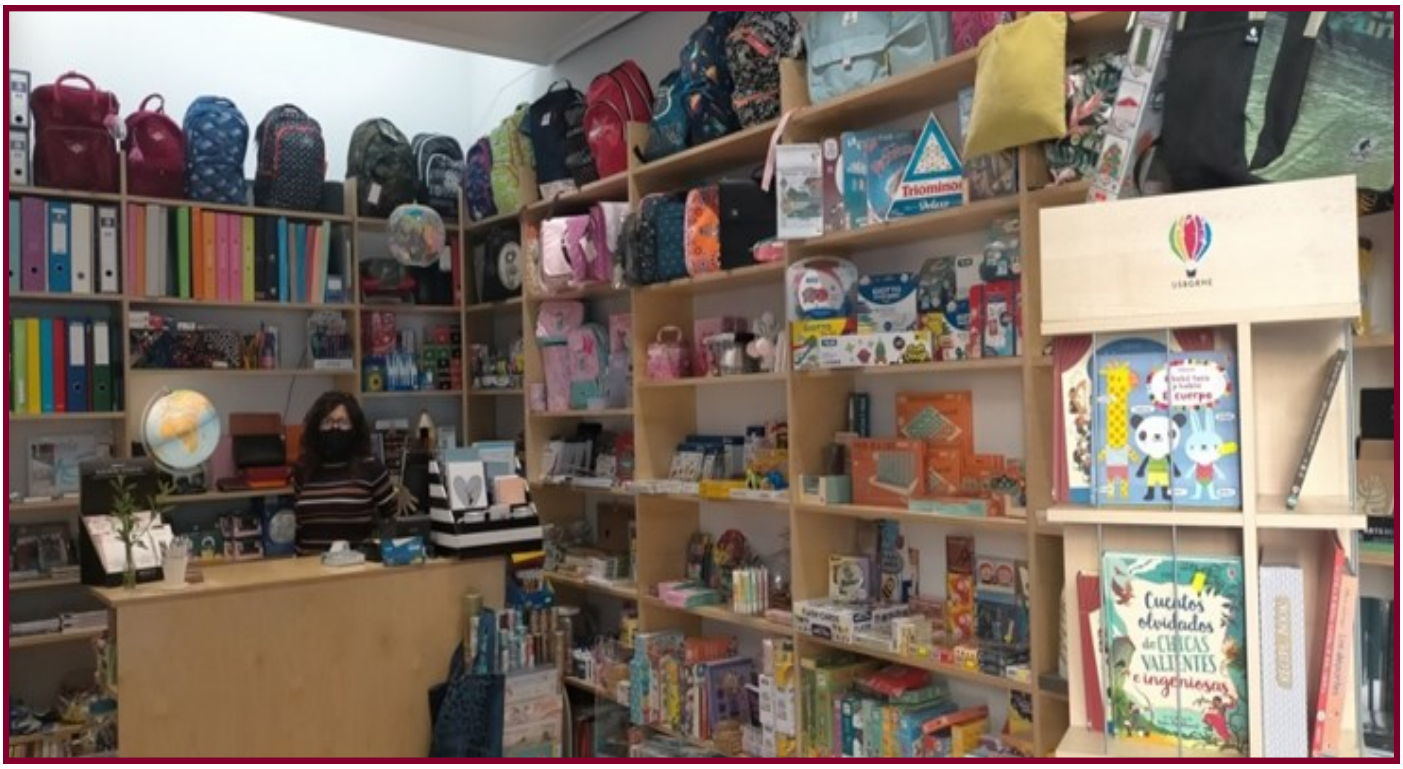
**Fortalezas:** Intento hacer una selección de artículos diferentes y trabajar con proveedores que solo trabajan en esta zona conmigo, una forma de destacar y diferenciarme de otros negocios similares. Además de tener los artículos básicos de cualquier papelería trabajo mucho con el juego educativo.

**Debilidades:** La venta online y los bancos de libros de texto ha afectado de forma directa al negocio. Y de ahí ha nacido la necesidad de reinventarse y ofrecer artículos diferentes, reforzando así la papelería.

### ¿Qué echaste de menos cuando comenzaste? ¿Qué te hubiera gustado? ¿Volverías a hacerlo?

Un poco más de apoyo financiero. Teníamos que llenar la tienda y pagar la mercancía antes de venderla y aunque lo recuerdo con muy buena sensación, tardó tiempo en dar beneficios.

Otra de las cosas que me hubiera gustado es poder conciliar más. Lo peor de tener un negocio comercial es el horario. Ahora lo




llevo mucho mejor porque mis hijos ya son más mayores.

Actualmente me gustaría hacer talleres como jumping clay o dibujo u otra actividad en la tienda y en la plaza. Era una idea que tenía antes de la pandemia, y cuando la situación cambie lo llevaré a cabo.

## ¿Cuál fue tu primer trabajo? ¿Cuál es tu formación?

Hice BUP y mi hermana hizo filología hispánica. He trabajado de todo (camarera, cuidar niños, limpiar casas...). Estuve dos años compatibilizando dos trabajos y a partir de los 26 me dediqué solo a la papelería y aquí sigo.

## ¿Qué consejos le darías a alguien que quiera emprender?

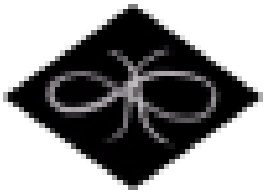
Le diría que se arriesgue. Los principios son muy duros y hay que tener mucha paciencia, pero no hay nada peor que arrepentirte de algo que no has hecho. Si no sale lo intentaste y eso mismo te puede llevar a otros caminos. También creo que es importante hacer un estudio de mercado, porque te sirve para ver los gastos fijos que vas a tener y poner precio a tu producto. Ahora hay mucha información y ayudas, hay bastante apoyo y eso es importante para poder emprender.

Y si las personas que quieren emprender son artesanos, creo que tienen algo a su favor y es que tienen un artículo único. Les animo porque tienen que enseñar lo que hacen y darse a conocer.

## ¿Qué te motivó a emprender? ¿Has empezado sola?

El inicio de lo que me ha pulsado a investigar y curiosear con lo que estoy haciendo ahora, son aquellas cosas que tienen que ver con mi propia experiencia de juegos en mi pueblo. Esta empresa, recién estrenada en el 2021 está enfocada a la producción y promoción de nuevos materiales mediante la extracción de fibras trenzables obtenidas de la planta del saúco.

Para poder poner en marcha el proyecto, realicé una investigación con el departamento de ingeniería química de la UC, a nivel de metodología científica que ofrece la posibilidad de su réplica en un proyecto económico. Después de varios años, el experimento ha dado sus frutos y ahora estamos en el proceso de desarrollo. La idea es que se extienda y sea útil para muchas personas que viven o quieren vivir en el medio rural. Por eso durante estos dos primeros años, estoy más enfocada a realizar formaciones para personas con dificultades de empleabilidad.



## ¿Cómo conseguiste financiación? ¿tuviste ayuda de algún organismo estatal?

Toda la financiación para este proyecto ha venido de una indemnización por las inundaciones que hubo en el 2019 del Rio Saja -Besaya y de Reinosa. En mi caso, ambas riadas no produjeron ningún daño personal ni animal, pero la mayoría de la maquinaria y el utillaje desapareció, y esto supuso un re-planteamiento sobre si reproducir y continuar lo que ya tenía o ir hacia algo nuevo que iba a suponer más trabajo y esfuerzo. Durante la pandemia, a través de una formación online Asesoramiento Express Pymes Covid -19 (F.452.045.008), cofinanciado por el Fondo Social Europeo, me ayudaron a definir bien el proyecto y a elaborar un plan de viabilidad concreto que fuera económicamente rentable.

## ¿Cuáles son las principales fortalezas y debilidades de tu negocio?

**Fortalezas:** el momento que nos ha tocado vivir ahora. Por un lado, la urgencia del cambio en el tipo de producción, los objetivos de desarrollo sostenible que tienen todos los grupos sociales y la búsqueda de esa complicidad con el entorno social para organizar desde abajo una actividad económica. Por otro lado, la valorización de los residuos como fuente de materia prima, que forma parte del planteamiento de la inversión de los fondos europeos. En este sentido, la utilización de las ramas para extraer las fibras rescatadas de las podas de los árboles, no es lo mismo que cortar directamente árboles de un bosque. Con la fibra de saúco se obtienen materiales para la bio-construcción, revestimientos de interiores, o sustratos para jardines verticales y suelos erosionados.

**Debilidades:** diría que son las mismas que las de cualquier criatura que acaba de nacer, requiere esfuerzo, cuidado, y trabajo en

equipo. De ahí, la importancia de crear una confluencia de intereses (administraciones, organizaciones sin ánimo de lucro, empresas, voluntarios…) para trabajar al unísono y establecer enlaces alejados de competencias, separaciones y divisiones. Y aquí estaría una de mis debilidades, tengo poca experiencia, lo que puedo hacer es fijarme en otros proyectos que sí la tienen y aprender con ellos.

### ¿Qué echaste de menos cuando comenzaste? ¿Qué te hubiera gustado? ¿Volverías a hacerlo?

De momento no he echado nada de menos. Creo que el propio proceso y el camino que he seguido me han llevado hasta aquí. He tenido los objetivos muy dispersos y difusos, no sabía que iba a dar con una fórmula que permitiese hacer determinados materiales. Ahora sólo necesito esfuerzo y continuar, sin preocuparme de tener un éxito inmediato del cuál pueda presumir, sino ir haciendo, que quienes están a mi alrededor queden satisfechos y les pueda servir.

### ¿Cuál fue tu primer trabajo? ¿Y tú formación?

Estudié matemáticas en la Universidad Autónoma de Madrid. Luego me fui a Inglaterra y allí estudié Bellas Artes. Cuando volví estuve varios años impartiendo clases de Inglés.

Mi primer trabajo remunerado fue durante mis años en el Instituto, dando clases particulares durante los veranos.

Mi incursión en el tema del papel comenzó

cuando hice un curso de grabado y manufactura papelera. En aquella época me parecía que el arte impedía compartir, y la actividad artesanal ofrecía algo más acorde a lo que yo necesitaba.

### ¿Qué consejos le darías a alguien que quisiera emprender?

Cuando te lo planteas, no te queda otra: Emprender ya es una necesidad.

Como seres sociales que somos, tanto en ésta como en el resto de cosas, se hace necesario el apoyo de los demás porque si no es así corres el riesgo de quedarte aislada. Creo que es importante hacer un trasvase de energía entre las personas, así se mueven las cosas, poco a poco.

Todo eso que es tu vida, también es tu negocio. Tu actividad no es solamente producir y vender, tus otras vivencias que confluyen a la vez, aunque parezcan inconexas, forman parte de la empresa y se retroalimentan. Y entender esto te facilita las cosas…

besarte@besarte.com

## ¿Qué te motivó a emprender? ¿Has empezado sola?

Lo que me llevó a emprender es algo que ha formado siempre parte de mí, porque me gusta innovar, los retos y superarme a mí misma. Siempre me ha interesado el arte, la danza, y la música y Kinesfera para mí es la recopilación de esas experiencias vividas desde la pasión y el esfuerzo.

Aunque esta idea nace de mi propia motivación y es mi proyecto de vida, a lo largo de estos años me he ido formando a todos los niveles, y este recorrido me ha permitido conocer y contactar con gente que me ha ayudado mucho, y no me siento sola. Aunque de momento no tengo un equipo de trabajo formado, sí que cuento con gente a la que le derivo algún trabajo y con artistas que quieren colaborar dentro del proyecto realizando alguna formación.

## ¿Cómo conseguiste financiación? ¿Tuviste ayuda de algún organismo estatal?

Aunque la idea ha ido madurado con los años, llevo desde la juventud queriendo construir este proyecto. La financiación para poder llevarlo a cabo la he obtenido de diferentes lugares. He trabajado mucho para poder ahorrar e invertir en el proyecto, he contado con la ayuda de mi familia y he pedido subvenciones del fondo europeo. Ahora recibo la ayuda prima del proyecto leader de los valles pasiegos y también recibo la subvención de autónomos.

Estoy mirando más subvenciones, pero es difícil porque en el ámbito artístico hay muy pocas. Casi todo el apoyo va dirigido a empresas del campo biotecnológico.

## ¿Cuáles son las principales fortalezas y debilidades de tu negocio?

**Fortalezas:** Creo que la mayor fortaleza de este proyecto es la emotividad y el carácter social que tiene. La necesidad de ayudar y ofrecer un servicio a nivel social, te lleva a otros aspectos que considero importantes como la empatía, escucha activa, conexión, y entrelazado de recursos.

**Debilidades:** Creo que una de las mayores debilidades es la cantidad de trabajo que hay que hacer, emprender un negocio implica muchas cosas. Me falta un equipo de trabajo en el que pueda repartir y delegar otras funciones. Alguien que se dedique al tema de marketing y redes sociales, porque es un aspecto muy importante que lleva mucho tiempo atender, y un apoyo que me permita atender varios servicios a la vez.

## ¿Qué echaste de menos cuando comenzaste? ¿Qué te hubiera gustado? ¿Volverías a hacerlo?

En Cantabria y en el medio rural el campo artístico no está del todo integrado y hacer este proyecto aquí era un riesgo. Lo que más he echado de menos tiene que ver con el apoyo de la gente y la confianza en el proyecto. Personas que te animen a hacerlo y te hagan aportaciones constructivas,

porque cuando comienzas algo es porque crees en ello y tienes ilusión, y necesitas sentirte apoyado. Otra cosas que he echado de menos es el apoyo financiero del que hemos hablado antes, más ayudas para el ámbito artístico.

### ¿Cuál fue tu primer trabajo? ¿Cuál es tu formación?

Soy Licenciada en Bellas Artes y me formé como Terapeuta Artística y Creativa. También estudié música, pero no acabé.

He trabajado en muchas cosas y todas relacionadas con el arte. Tuve una experiencia muy enriquecedora trabajando como terapeuta artística en un centro de día con personas con demencia. Esa experiencia me sirvió para darme cuenta de que era capaz de hacer algo bonito con las personas y ayudarlas. Fue en ese trabajo donde descubrí la parte social que me faltaba como artista y que me hacía sentir plena.

### ¿Qué consejos le darías a alguien que quisiera emprender?

Cualquier ayuda que una persona pueda recibir es poca. Creo que es importante pedir ayudas y subvenciones, pero no debemos vivir solo de ellas, porque si algún día fracasan te quedas sin nada. Es importante tener recursos propios de forma que si lo otro falla, tú no falles.

Otro aspecto que me parece muy importante es creer y confiar en ti y en tu

proyecto. Creo que hay que ser perseverante, tener la capacidad de innovarse y saber mantenerlo, y a partir de ahí se avanza poco a poco. Si te mueves, que sea con pasión y con humidad.

## ¿Qué te motivó a emprender? ¿Has empezado sola?

Mi familia siempre se ha dedicado a la ganadería, y hace unos años decidí ayudar a mi madre porque necesitaba mano de obra. Aunque este trabajo requiere mucha dedicación, me gusta mucho porque tengo la libertad de gestionar mi propio tiempo y mi negocio, y no dependo de nadie ni de unos horarios. Siempre hay que ordeñar las vacas a la misma hora, pero hay otras labores que forman parte del trabajo en el campo que vas haciendo en función de las necesidades o el tiempo que haga. Hay tantas cosas que hacer que ningún día es igual y eso es un aliciente para mí.

He relevado a mi madre con la ganadería, y hemos formado una sociedad entre mi madre, mi marido y yo. Cada uno tenemos una función diferente y nos complementamos muy bien, formamos un buen equipo.

## ¿Cómo conseguiste financiación? ¿Tuviste ayuda de algún organismo estatal?

Siempre hemos pedido subvenciones, creo que son imprescindibles para poder continuar con la ganadería. Hemos recibido ayudas de la PAC, (gracias a las cuales hemos podido ampliar la granja), ayudas de incorporación a la ganadería que corresponden por ser mujer y menor de 40 años, ayudas para la compra de maquinaria, y la subvención de autónomos del Gobierno de Cantabria. Y también hemos pedido créditos al banco. El problema de estas ayudas es que tienes que adelantar el dinero, pero sin ellas hoy en día sería imposible trabajar en las labores del campo.

## ¿Cuáles son las principales fortalezas y debilidades de tu negocio?

**Fortalezas:** Creo que una de las mayores fortalezas de mi negocio es hacer alimento de primera necesidad. Además de eso, cuidar del campo, y criar y proteger a los animales. Una de las cosas que tiene mucho valor para mí es poder seguir con un negocio familiar que viene heredado de mis abuelos y no dejar morir lo que hicieron y lograron.

**Debilidades:** Una de las debilidades más importantes son los bajos precios de la leche. Por otro lado, la dedicación que conlleva este trabajo, porque no hay días libres ni vacaciones y no puedes hacer planes porque siempre surgen imprevistos que hay que atender. Las jornadas de trabajo son muy largas, entre 15 o 16 horas al día, y requieren de un gran esfuerzo físico.

## ¿Qué echaste de menos cuando comenzaste? ¿Qué te hubiera gustado? ¿Volverías a hacerlo?

Volvería a hacerlo porque no me arrepiento de la decisión. Estoy orgullosa de ser ganadera. Me parece un trabajo muy honrado y bonito. Soy autosuficiente en muchos sentidos, y tengo muchos alicientes porque hago muchas cosas. Lo que más he echado de menos y sigo echando es el no tener tiempo libre para hacer otras cosas que me gustan o descansar.

mariagomezarredondo@hotmail.com

### ¿Cuál fue tu primer trabajo? ¿Y tú formación?

Estudié un módulo de grado superior de gestión comercial y marketing. Cuando acabé bachiller no sabía qué hacer, y estudié el módulo porque lo hizo una amiga pero en realidad no me gustaba. Estuve trabajando en una quesería durante cinco años y aunque mi intención era estudiar algo más, una vez empecé a tener mi propio dinero fue un gancho para no seguir con los estudios. Después de la quesería, me casé y empecé a llevar el negocio con mi madre.

### ¿Qué consejos le darías a alguien que quisiera emprender?

Creo que lo más importante es que sea vocacional, que te guste lo que haces y que creas en ello. Yo no podría estar aquí si no me gustara lo hago.

Si alguien está pensado en emprender, tiene que estar motivado y debe tener alicientes porque si no, es muy difícil.

Hoy en día creo que sería imposible emprender en el campo empezando desde cero. Si no tienes un patrimonio familiar o algo con lo que empezar es muy difícil porque la administración te obliga a unos determinados requisitos (número de vacas, hectáreas, instalaciones…) y el dinero de las ayudas no te lo regalan, siempre es a cambio de algo.

Hoy en día, el emprendimiento es una de las opciones que están eligiendo muchas personas, en un intento por mejorar la calidad de vida y como respuesta a la inestabilidad e incertidumbre laboral. Esta apuesta tan creciente implica arriesgarse, crear estrategias, y perseguir nuevas oportunidades, y también conlleva grandes beneficios a nivel personal cuando se van consiguiendo los logros y objetivos propuestos.

Para poder llevar a cabo un proyecto de emprendimiento son muchas las tareas a realizar y a tener en cuenta. Por eso, es importante dar los pasos necesarios con la información, herramientas y reflexión necesarias que permitan convertir la idea en un proyecto real y alcanzable.

Para poder realizar estos pasos, existen numerosas entidades públicas y privadas que facilitan ayudas y formaciones para poder poner en marcha un negocio.

A continuación se exponen algunas iniciativas de ayuda al emprendimiento existentes en Cantabria:

**Programa Leader** para zonas rurales. Unas ayudas que forman parte de un programa europeo que tiene como objetivo apoyar e impulsar el desarrollo y la diversificación económica de las zonas rurales a través de planes comarcales. La estructura que gestiona dicho plan son los grupos de acción local de cada comarca: Grupo Acción Local Comarca Asón,- Agüera- Trasmiera, Asociación para la Promoción y Desarrollo de los Valles Pasiegos, Asociación de Desarrollo Territorial Campoo-Los Valles, Asociación de Desarrollo Rural Saja-Nansa, y Grupo de Acción Local Liébana.

**Cantabria Emprendedora**. Un proyecto coordinado por el EMCAN que ofrece un acompañamiento a lo largo de todo el proceso de creación de un proyecto de empresa, desde la definición de la idea del proyecto emprendedor, la elaboración del modelo de negocio y el plan de empresa, la constitución y puesta en marcha del negocio y la búsqueda de financiación.

Se puede acceder a los servicios de Cantabria emprendedora de forma telemática o de forma presencial en los diferentes puntos de atención distribuidos en distintas entidades privadas que aparecen en la web o entidades públicas como las Agencias de Desarrollo Local y los Grupos de Acción Local de cada Municipio.

A través de Cantabria emprendedora se coordina el trabajo realizado por distintos actores en el ámbito del emprendimiento en Cantabria.

https://www.cantabriaemprendedora.es/web/cantabria-emprendedora/cantabria/mapa-recursos

**Cantabria Emprende.** Una iniciativa de la Cámara de Comercio de Cantabria, para orientar y ayudar a crear oportunidades empresariales, ofreciendo todo tipo de servicios y recursos para crear y consolidar empresas. Información sobre ayudas financieras, formas jurídicas y planes de empresa.

http://www.cantabriaemprende.es/emprendedores/portada

**Nansaemprende:** Un programa de la fundación botín orientado al fomento y promoción de proyectos empresariales en el medio rural de Cantabria.

Su finalidad es proporcionar a los futuros promotores la ayuda necesaria para potenciar la creación y correcta gestión de sus empresas. Se apoya en dos líneas de actuación: la formación empresarial y el apoyo a los emprendedores que quieran establecer nuevas empresas o negocios en estos territorios. Para ello, se ofrece a los participantes la posibilidad de identificar su potencial emprendedor, formarse en técnicas básicas de gestión y analizar la viabilidad de sus proyectos empresariales, especialmente el diseño de sus planes de negocio.

https://fundacionbotin.org/programas/desarrollo-rural/desarrollo-economico/nansaemprende/

**Asociación La Columbeta**

C/ La Estación 28 - bajo

39710 - Solares (Cantabria)

**Teléfono:** 651741355 - 605046026 - 942790414

lacolumbeta@gmail.com / info.lacolumbeta@gmail.com