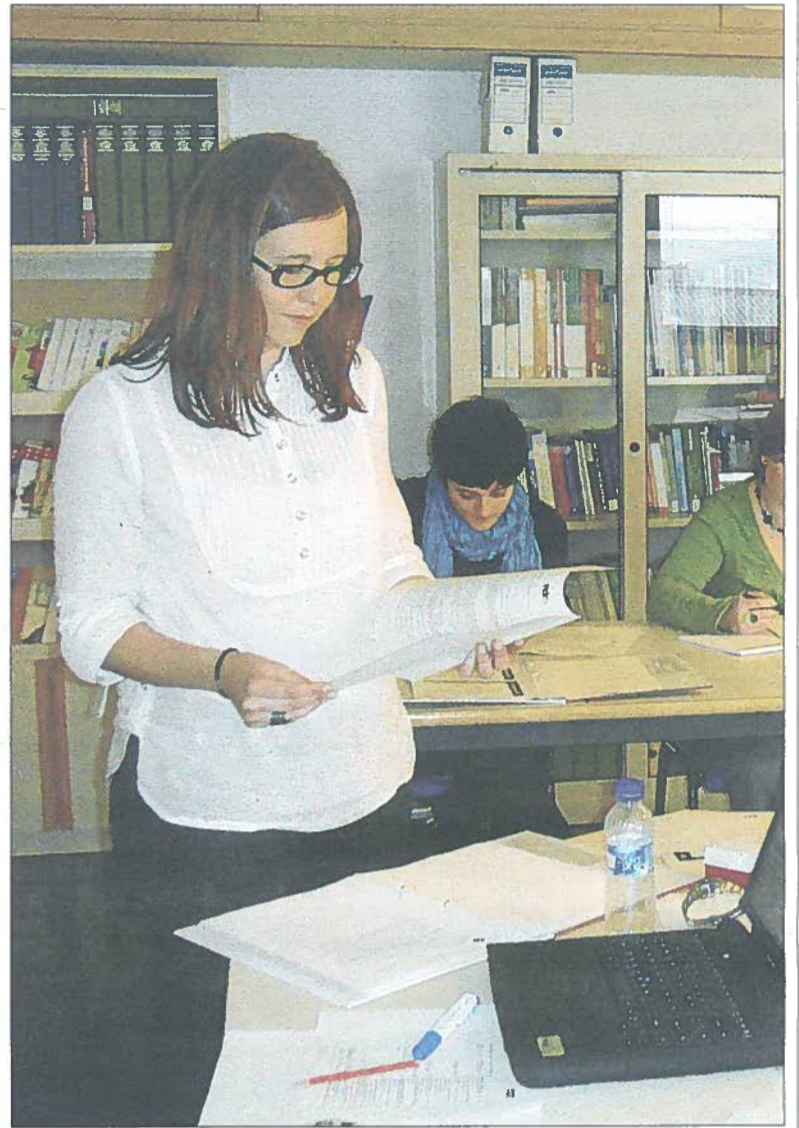


# Economia i consum



A l'esquerra, Marosa Garcia-Planas i Jordi Bertran al centre Arimón, inaugurat a l'octubre del 2008 i a la dreta Esther Mostazo, tècnica de creació d'empreses del Vapor Llonch ■ ADRIÀ PADILLA / C.F.

## Emprendre tot i la crisi

**L'AUTOOCUPACIÓ** Els aturats troben una nova sortida creant negocis i s'acosten més al Viver d'Empreses del Vapor Llonch | **DINER** El repte és la recerca de finançament, un sedàs que no tolera propostes de risc

**Cristina Farrés**  
SABADELL

L'autoocupació en temps de crisi és una bona recepta per trobar feina. Aquesta és una de les sortides a que opten els aturats locals, cada vegada amb més presència al Viver d'Empreses del Vapor Llonch, tal i com va reconèixer una de les seves tècniques, Esther Mostazo, malgrat que l'emprenedoria es troba amb un gran problema: trobar finançament.

Aquest és el sedàs per on han passat noves societats com Ta With You, guanyadora de la millor iniciativa empresarial de Sabadell del 2008, o el Centre de Wellness Arimón, dues propostes que es mouen en camps diferents (la traducció simultània per mòbil i l'esport i el benestar) però

amb un element comú: la innovació.

"Estem convençuts que el nostre concepte de negoci és de futur", va afirmar des del gimnàs del carrer Arimón Jordi Bertran, qui va endegar el servei personalitzat amb la seva dona, Marosa Garcia-Planas, el

**El nou emprendedor és un home de 36 anys, de Sabadell i amb estudis**

passat mes d'octubre. "Hauríem d'haver obert el setembre de 2007", va afegir, però els retards amb la rehabilitació de la casa on estan instal·lats, que forma part del patrimoni protegit de la ciutat, els van obligar a allargar els treballs pràcticament un any.

"Quan vam començar a buscar finançament a finals de 2006 el vam trobar en una entitat, però el 2008 vam acabar amb dues línies diferents, més avalats, i sense obtenir l'import que havíem pactat en un principi", va reconèixer Bertran. I la seva proposta és pionera, de moment sense competència a l'entorn. Igualment, disposaven d'una cartera de clients prèvia d'altres experiències en sector.

**Canvi de perfil**

Des del Viver d'Empreses del Vapor Llonch comenten que el canvi més important que han notat durant la crisi és el perfil de persones que s'acosten al servei. "Al 2007 teníem més dones que homes, i ara es pot dir que el retrat robot dels qui s'acosten és un home de 36

**Invertir en projectes viables**

Una de les principals queixes de les Pimes i els autònoms del país és que les entitats bancàries els han tancat les portes. Fins i tot han portat les seves queixes al Congrés dels Diputats, a Madrid, una visió negada des del Centre d'Empreses de "la Caixa". El seu director executiu territorial de Catalunya, Manuel Romera, va explicar que el seu objectiu és invertir, "si l'empresari té un projecte viable, hi creu o es vol internacionalitzar perquè està ben especificat amb una argumentació el finançament". Així mateix, va destacar que "hi ha sectors que penses no funcionen i hi ha negocis que tiren endavant".

Des del Viver d'Empreses del Vapor Llonch la tècnica



**Manuel Romera**, "la Caixa" empreses ■ C.F.

Esther Mostazo va comentar que "fa un any la percepció era que era més fàcil accedir a préstecs i crèdits, ara també partim de la base que la gent està molt endeutada". "No invertirem en cancel·lar un crèdit a la competència", va advertir Romera.

anys, de Sabadell i amb un nivell d'estudis mig, amb el BUP o el Batxillerat Superior", va dir Mostazo.

Pel que fa al tipus d'empreses que endeguen, la majoria són del sector serveis, ja sigui destinats a empreses (21%) o a persones (17%), seguides de molt a prop per el sector del comerç (28%).

"Quan parles amb ells tenen molta informació i saben moure's en el servei", va comentar, "s'acosten per veure quines ajudes, subvencions i facilitats de línies de crèdit se'ls poden oferir des de l'administració". I és amb la possibilitat de recapitalització de l'atur, és a dir, cobrar el que pertoqui del primer any del subsidi per establir-se com autònom, molts s'han llençat a iniciar un negoci en temps de crisi. ■