



# Una salida al paro, la insatisfacción...

SI ESTÁS DESCENTEN TO CON TU SITUACIÓN LABORAL, TIENES DOS OPCIONES: NO HACER NADA Y CONTINUAR INSATISFECHO, O BIEN TOMAR LAS RIENDAS DE TUS RECURSOS INTERNOS PARA CAMBIAR LAS COSAS. DAVID Y ARANTZA HAN ELEGIDO LA SEGUNDA. ¿Y TÚ?

Por Marta Bellmont

**D**avid Esteban y Arantza Garcés lo tuvieron claro cuando vieron que la venta directa podía convertirse en la solución que necesitaban para salir de sus crisis profesionales particulares. No dudaron en subirse al carro del emprendimiento, pero no el que se fundamentaba en el modelo de crear una empresa, sino el específico de la venta directa. En España es un sector en alza al que se puede adherir, tal y como dice Carlos Barroso, presidente de la Asociación de Empresas de Venta Directa ([www.avd.es](http://www.avd.es)), cualquier persona “con ganas de incrementar sus ingresos y disfrutar de un negocio flexible”. Aquí los ingresos dependen del tiempo y el esfuerzo dedicado y es una profesión con importantes ventajas en comparación con los empleos por cuenta ajena, sobre todo que permite trabajar parcialmente y ajustar los horarios en función de las necesidades, por lo tanto, la posibilidad de compatibilizarlo con otro trabajo y conciliar con gran eficacia la vida familiar y laboral. ¿Te gustaría saber en qué situación se encontraban, qué desencadenó su interés por esta salida y qué recursos tuvieron que poner en marcha para tener éxito? Estas son sus historias.



# “En la vida siempre hay que sumar”

## Arantza Garcés, distribuidora de *LR Health & Beauty*

Tiene 30 años. Se licenció en Periodismo y ha trabajado en diferentes sectores, entre ellos el de la publicidad, pero de forma fortuita conoció el mundo de la venta directa y quiso aprovecharse de las ventajas que a nivel personal ofrece. La principal, la satisfacción de disfrutar de lo que hace.

### **PSICOLOGÍA PRÁCTICA: Cómo conoció el mundo de la venta directa y por qué se interesó por él?**

**ARANTZA GARCÉS:** Lo conocí hace tres años gracias a una amiga que empezó a trabajar en una de las empresas de la asociación. En un principio me llamó la atención la posibilidad de comprar productos de muy buena calidad a precios más bajos. La opción de poder desarrollar el negocio y convertirlo en un extra o incluso en un sueldo vino más tarde.

### **¿Qué le motivó a querer dedicarse a este negocio?**

Cuando comencé a utilizar los productos y a hablar de ellos, me di cuenta de que la gente se interesaba y quería probarlos también. Así que poco a poco fui creando una base de datos de clientes y obteniendo resultados económicos. Ahí fue cuando vi claro que recomendando productos podía ganar dinero, y me dije ¿por qué no?

### **¿No le satisfacía su anterior trabajo o situación profesional o personal?**

Aunque sé que no es fácil conseguir un trabajo que te satisfaga, yo he tenido bastante suerte en ese aspecto. He trabajado generalmente en trabajos que me gustaban, y la venta directa ha sido para mí una opción a tiempo parcial. Pero lo cierto es que te aporta muchas cosas buenas que ningún otro trabajo te puede dar.

### **¿Qué cree que es necesario tener, a nivel de recursos internos, para que uno decida convertirse en su propio jefe?**

Decisión. Es muy importante ser decidido y, elijas el camino que elijas, ser perseverante. La seguridad y la confianza en



ti mismo son vitales. Es importante también saber tratar con las personas, y sobre todo saber escucharlas. Cualquier trabajo de asesoramiento depende totalmente de esto. Todo lo demás lo vas aprendiendo gracias a las formaciones que te ofrece la empresa. ¡Nunca estas solo!

### **¿Lo ve como una salida eficaz a una situación de paro o inestabilidad económica?**

Desde luego que sí, es una buena opción para crear una carrera profesional productiva. Si tienes tiempo para dedicarle, probablemente lo verás reflejado en números. Desde luego yo animo a todos los que tengan ganas de trabajar a que conozcan este campo, creo que se sorprenderán gratamente. Puedes empezar con muy poco y conseguir mucho.

### **¿Qué otras ventajas tiene este trabajo?**

Son muchas las ventajas si sabes verlas. Trabajar para ti mismo no tiene comparación. La satisfacción personal que te da ver cómo personas que lo estaban pasando mal personal o económicamente sonrían y disfrutan de lo que hacen gracias a tus recomendaciones y a la calidad de los productos que les ofreces es algo que no encuentras en otros trabajos. Además la libertad de horarios o la relación con tus compañeros y la empresa son claramente un punto a favor.



>> Viene de la página 81

### ¿Algún inconveniente?

Solo citaría que, para obtener resultados, hay que ponerle empeño y dedicación. También es importante aprender de los errores, ver el lado positivo y volver a intentarlo todas las veces que haga falta, porque al final obtienes tu recompensa.

### ¿Qué obstáculos ha encontrado por el camino?

Este negocio es como otro cualquiera: clientes difíciles, días malos... pero no hay que desistir. Simplemente es darle la vuelta a la situación y evitar lo negativo para poder seguir adelante. Como siempre digo, lo que no suma, resta, y en la vida siempre hay que sumar.

### ¿Se ha planteado alguna meta?

Todos tenemos metas en la vida, o deberíamos tenerlas. Yo me planteo objetivos a corto-medio plazo, lo que venga después vendrá y seguro que es más que bueno.

### ¿Lo recomienda a cualquier persona?

La oportunidad es para todo el que quiera aprovecharla, sin embargo, no es fácil, y hay personas que no pueden enfrentarse a las dificultades, o que no son capaces de desarrollar las habilidades necesarias, pero con un poco de empeño y dedicación, y sobre todo fortaleza mental, se pueden conseguir cosas que jamás se hubieran planteado.

### Es un campo en el que siempre han predominado las mujeres, pero cada vez hay más hombres interesados. ¿A qué cree que se debe?

A lo largo de los años el sistema laboral ha ido cambiando constantemente. Hace años había distinciones de trabajo por sexo más marcadas de las que hay ahora. Esas barreras están desapareciendo y los hombres están viendo desde hace varios años que la venta directa es una oportunidad única que les ofrece iguales o mejores condiciones que un trabajo al uso.

### ¿Y a nivel íntimo y personal, qué le ha aportado?

Me ha dado amigos, satisfacciones personales, conocimientos en materias que nunca había tocado... Tener clientes satisfechos, compañeros de trabajo orgullosos de su trabajo, poder ayudar a las personas y además lograr un beneficio económico por ello es algo increíble. Es una puerta que siempre está abierta, y no solo eso, detrás de la puerta hay mucha gente con un único objetivo: que te vaya bien. ¡Eso no lo encuentras en cualquier parte!



## Conciliar trabajo y familia

A sus 35 años, David Esteban tiene en su haber dos carreras universitarias y otra más que estudia en la actualidad. Terminó la primera, Ciencias Ambientales, cuando contaba con 22, pero como en este campo las únicas ofertas que recibía eran para trabajar como becario, prefirió concederse más tiempo hasta encontrar algo que le cuadrara más.

Así que, al tiempo que continuaba formándose, desempeñó varios trabajos, y un día, durante una presentación de negocio, conoció Herbalife, empresa de venta directa relacionada con productos para el bienestar, y decidió probar. "Al principio me pareció una excelente oportunidad económica, pero enseguida me di cuenta de que el trabajo implicaba otras enormes ventajas, como la flexibilidad y el reconocimiento. Tengo un negocio con libertad de horarios que me permite, por ejemplo, organizarme y llevar a mi hija al colegio. Un trabajo que te permita poder disfrutar de la familia es hoy por hoy una suerte".



## Flexibilidad y reconocimiento

En su opinión, el esfuerzo personal y el afán de superación son aspectos que las empresas tradicionales no siempre valoran, “sin embargo, aquí sí –afirma David–, a más esfuerzo, más recompensa, y no hablo solo de la de tipo económico, sino también de reconocimiento profesional, premios a la motivación, etcétera. Estamos acostumbrados al discurso de «estudia, para conseguir un empleo estable» y hoy en día vemos cómo esta premisa se desmorona. La situación está cambiando porque cada vez hay más emprendedores, gente que cambia el chip y decide renunciar a los modelos tradicionales de empleo para tomar las riendas de su vida”.

## Autodefinir los límites

Hasta cierto punto es normal encontrarse obstáculos en los inicios. Esteban lo da por sentado, sobre todo al reconocer que “muchas personas, por desconocimiento, no creen que sea un trabajo serio. No obstante, poco a poco van viendo que funciona y, sobre todo, que es una actividad que te hace feliz. Antes se asociaba con las reuniones de mujeres para compartir consejos y productos de belleza, pero hoy en día el sector del autocuidado juega un papel importante también en los hombres, pues cada vez más consumidores masculinos están interesados en la nutrición y el estilo de vida”.

Lo que más valora de esta actividad es depender única y exclusivamente de sí mismo: “no tener que hacer las cosas como quiere el jefe ni cobrar lo que él considera oportuno, sino decidir por uno mismo cómo llevar el negocio y no tener más límites que los que uno se marca no tiene precio. Ese nivel de satisfacción, además, se extrapola a mi vida personal”.



## “Solo es apto para inconformistas”

**David Esteban, distribuidor de *Herbalife***

David Esteban cree que el emprendimiento siempre puede ser una salida perfectamente válida a una difícil situación de paro, de hastío laboral o de otros problemas de tipo logístico. Ahora bien, el llegar alguien a convertirse en jefe

de sí mismo no es fácil. Esteban dice al respecto que “no todo el mundo está capacitado para desempeñar un trabajo que exige un nivel tan alto de autodisciplina”.

La clave, en su opinión, es tener ganas. “La empresa, en concreto la de venta directa, en efecto, te proporciona la formación que necesitas para comenzar la actividad, y luego quien sea capaz de sumar a

esa formación ganas e ilusión, podrá finalmente conseguir lo que se proponga. También es necesario no ser conformista y siempre aspirar a superarte cada día más”.

### MÁS TIEMPO LIBRE

A cambio de los mencionados requisitos de tipo personal, considera que su trabajo le reporta importantes ventajas si lo comparamos con uno

tradicional por cuenta ajena, desde la posibilidad de conciliarlo con su vida familiar y de ocio y tiempo libre o con los estudios, hasta el hecho de darle más libertad, de disfrutar de ingresos extras tan solo si le dedicas un poco más de tiempo...

“¿Sabes cuál es el único inconveniente que tiene a mi modo de ver? ¡No haberlo descubierto antes!”, bromea.