

MARTA MORET GARCÍA
EXTRACOLE S. COOP.

María Isabel Soler Sánchez
Dpto. de Psiquiatría y Psicología Social
Universidad de Murcia



EXTRACOLE S.COOP., GESTORES DE LA EDUCACIÓN EN EL TIEMPO LIBRE, es una empresa que gestiona y ofrece servicios educativos centrados en el ocio y el tiempo libre, con el objetivo de educar de forma lúdica y cubrir todos los ámbitos de la extracurricularidad.

Para ello cuentan con cinco líneas de actuación principales: ACTIVACOLE (cursos y talleres deportivos y educativos), NATURACOLE (viajes y excursiones), MULTICOLE (escuelas de vacaciones), CELEBRACOLE (animaciones en fiestas y celebraciones), OCIOCOLE (gestión de ludotecas y parques infantiles) y HOGARCOLE (canguros y profesores particulares); dirigidos tanto a instituciones como a consumidores con motivo de la demanda existente en el mercado educativo actual.

Además de dichas líneas de negocio, EXTRACOLE S.COOP. está abierto a otro tipo de proyectos relacionados con la extracurricularidad, como es la gestión de comedores, monitores para autobuses, guarderías... Siempre que se encuentren dentro de sus posibilidades y se les solicite con la suficiente antelación, para poder llevarlo a cabo de forma satisfactoria.

De esta forma cubren todos los aspectos de la extracurricularidad ofreciendo siempre un servicio de calidad en torno a la educación.

Marta Moret García es diplomada en Magisterio de francés por la Universidad de Murcia, y a finales del 2006 decidió junto con dos compañeros más, crear la empresa EXTRACOLE Sociedad Cooperativa, dentro del sector de ocio y tiempo libre. Se dedican a organizar, gestionar, preparar y desarrollar todas las actividades que un niño o niña puedan necesitar fuera de las actividades escolares. Sus servicios son solicitados por padres de forma particular, AMPAS, Centros Educativos, Instituciones, etc., los servicios que prestan son Talleres Educativos, Cursos de Formación para Jóvenes y Adultos, Excursiones, Escuelas de Vacaciones, Animaciones en Celebraciones, Actividades en Centros Comerciales y Parques Infantiles, Canguros y Profesores Particulares.

Para conocer más sobre su idea, su empresa, sus actividades, cómo comenzó todo y la evolución, tuvimos una reunión con Marta para que nos lo explicara en detalle. Nos citamos con ella en las instalaciones de su empresa, en la C/ Mediterráneo, 16 de Murcia.



Buenas tardes Marta, ¿cómo estás? ¿cómo va todo?

Buenas tardes, bien, todo va bien, mucho trabajo, pero eso me gusta y me hace sentirme muy, muy bien.

¿Te parece que comencemos, contándonos cómo surgió la idea de crear EXTRACOLE S.COOP.?

En primer lugar tengo que agradecerérselo a la Universidad de Murcia, porque en el Segundo año de la carrera comencé a colaborar en la Asociación CITIUS Junior Empresa que está en la Facultad de Educación, y conocí a mis socios actuales que estaban estudiando Pedagogía. Comenzamos a trabajar dentro de la Asociación y al año, más o menos de estar en CITIUS, empezamos a formar parte de la Junta Directiva siendo yo la presidenta, mi socio Patricio el secretario y Pilar la tesorera; estuvimos así hasta que terminamos la carrera. Los trabajos de hacíamos eran diversos, pero uno de los más importantes y de los que nos sentimos más orgullosos fue la escuela de verano de la Universidad de Murcia, UMUCOLE. Todo surgió cuando nos plantearon la necesidad que tenían algunos profesores durante el período estival, cuando se acababa el curso escolar. Y teniendo en cuenta que los diplomados en magisterio, la mayoría están enfocados a las oposiciones y a la docencia tanto pública como privada, nosotros considerábamos que se podían realizar otras actividades fuera de la docencia reglada. Y nos pusimos manos a la obra con este proyecto dentro de la Universidad por medio de la Asociación. Lo que más nos llamó la atención y nos ilusionó fue que tuvimos una idea, la plasmamos en papel, la presentamos, se creó y funcionó. Eso es lo que más nos motivó y nos ilusionó.

Cuando terminamos la carrera tuvimos que dejar la Asociación y nos quedamos con un “sabor de boca” muy agradable por lo que habíamos realizado dentro de la Asociación, pero ¿ahora qué? Entonces nos preguntamos... ¿por qué no creamos una empresa? Haríamos lo mismo, pero ya como empresa privada y nuestra; incluiríamos más áreas, más actividades. Teníamos el conocimiento, la “mini” experiencia en ciertas actividades, pero nos faltaba la formación en creación de empresas, en gestión, etc., es decir la bases para crearla.

Entonces empezamos a buscar información, conocimos el programa Emprendedores de CROEM, presentamos en este programa la idea que teníamos de negocio. En principio en plan casi en secreto, porque por la falta de experiencia que teníamos, no queríamos que nadie nos copiara la idea, ¡yo tenía 22 años!. Entonces estuvimos un año trabajando con la ayuda de CROEM, para hacer real nuestra propuesta, nos ayudaron a analizar las necesidades del mercado, la idea de empresa, etc. en definitiva, nos ayudaron a hacer factible nuestro plan de empresa e incluso a buscar financiación, ayudas económicas, etc.

Pues después de todo esto, empezamos a trabajar en ello, “abrimos las puertas”.

Por lo que me has comentado, esta ha sido tu primera iniciativa empresarial, pero ¿que ha supuesto para el sector en el que está tu empresa que esté EXTRACOLE S.COOP.?

Supuso un “paquete”. Las empresas que están en este sector, y que se dedican algo similar a lo nuestro, normalmente se especializan, con el tiempo, en un área. Por ejemplo, el tema de excursiones solamente. Nosotros no queríamos especializarnos solo en un área, queríamos cubrir todas las áreas de las actividades extraescolares, y ser especialistas en todas ellas, pero para ello teníamos y tenemos claro, que nosotros solos no podemos ser los mejores en todo, por eso nos basamos en las personas que conforman nuestro equipo de trabajo, en las personas que trabajan en EXTRACOLE S.COOP., y que ellas sí que son especialistas cada uno en su tema y lo hacen tal y como el cliente lo solicita, cubren las necesidades de nuestros clientes. Nunca perdemos de vista, que un cliente busca además del servicio que se lo presten con agrado, y siempre un poco más de lo que pide; y eso, en nuestro caso, con las pautas de actuación que desde EXTRACOLE S.COOP. le damos, lo hace el trabajador, es nuestra imagen. Nos preocupamos de tener gente muy bien preparada dentro de cada área de actuación. Nosotros trabajamos en actividades de ocio, pero el ocio mediante la educación, por formación mía y de mis socios y por el cliente al que van dirigidos nuestros servicios. ¡Hasta en actividades en comuniones y bodas! Todo está elaborado con una programación didáctica junto con actividades de ocio.

Me has comentado que esta idea se forjó entre 3 personas, tú, Patricio y Pilar, compañeros en la asociación. ¿pero hubo alguien más que os ayudó?

Sí, éramos los tres, nosotros hacíamos de administrativos, de monitores, de organizadores, etc., sí es cierto que durante un tiempo, al principio contamos con la ayuda de amigos, que algunos eran compañeros de la carrera y otros de la asociación. Ellos estaban preparando oposiciones, pero nos echaban una mano. En esos momentos fueron de gran ayuda. Ahora mismo tenemos 40 trabajadores, la mayoría son estudiantes universitarios de últimos cursos, así como diplomados y licenciados en magisterio, pedagogía y psicopedagogía.

¿Qué problemas burocráticos, financieros, encontrasteis?

Problemas financieros, los principales fueron que necesitábamos dinero para comenzar y éramos muy jóvenes, como te he comentado entre 22 y 23 años. Acabábamos de terminar la carrera, bueno a mí, incluso me quedaba una asignatura todavía. No teníamos nada para comenzar. Así que empezamos a buscar financiación mediante las convocatorias de ayuda para creación de empresas que se ofertaban desde diversos organismos, Ayuntamiento de Murcia, Cámara de Comercio, UCOMUR, CROEM, BANCAJA, etc.

Nos presentábamos a todo, convocatoria que salía, nosotros allí estábamos, y siempre conseguíamos algún premio. En el Ayuntamiento de Murcia conseguimos el tercer premio, nos dieron 4.500 euros....¡eso fue un mundo! porque el primer desembolso para comprar ordenadores, fotocopiadora, mesas, sillas, material de oficina, ¡lo básico! lo tuvimos que realizar con esos 4.500 euros, y entre lo que te he comentado y los gastos de constitución se fue rápidamente. Y seguimos presentándonos y consiguiendo poco a poco más cosas. También nos presentamos a BANCAJA y nos concedieron 10.000 euros. ¡Eso fue lo mejor!

Nos ayudó mucho. Y sobre todo sin parar de trabajar, que era otra forma de conseguir recursos económicos aunque solo fuera para cubrir gastos.



Quizá el problema financiero, por llamarlo así, se agudiza porque te conceden la ayuda, pero tardan un tiempo en dártela y tienes que comprar cosas. En nuestro caso, estuvo más o menos adaptada porque nosotros ofrecemos servicio, y no tenemos que comprar material para tener en stock, con lo cual pudimos salir a adelante. Pero en principio es duro. La forma de superar esto es ir comprando poco a poco comenzando por lo imprescindible y a veces tener que hacer el desembolso tú, para luego recuperarlo.

Y cuando estás funcionando, el tema financiero, tiene otro carácter, porque los clientes ya no te pagan nada más terminar el servicio, amplías la cartera de clientes, y son ellos los que te marcan como pagarte, a 30, 60 días. Y en estos casos si no tienes una buena planificación de tus gastos e ingresos puedes fracasar. Lo que quiero decir que al principio necesitas ayuda económica para comenzar, con lo básico, y puede que recibas la ayuda un poco tarde en el tiempo y después necesitas planificar bien tu sistema de funcionamiento financiero porque puedes recibir tus pagos no inmediatamente. En la parte económica es necesaria una buena planificación y previsión.

Respecto a los temas burocráticos, papeleo, desde el principio contamos con la ayuda de CROEM, UCOMUR y luego con una asesoría y no nos ha supuesto un obstáculo.

Lo que sí considero imprescindible es el apoyo de distintas instituciones como UCOMUR, CROEM o INFO porque cuando te decides a emprender y crear una empresa son muchas las dudas que tienes, tanto de futuro como de que si tu idea es buena y por supuesto cómo llevarla a cabo. Ellos te ayudan a poner en práctica la idea y que sea real. Tú solo no puedes, y más si eres joven y sin experiencia. Además, por nuestra experiencia, es positiva

esta ayuda y necesaria. Con nosotros se portaron muy bien, nos dieron toda la información y ayuda que necesitábamos.

¿Cuándo creásteis la empresa, cómo era la economía general?

Mira la nuestra era normal, teniendo en cuenta que éramos recién licenciados y diplomados, es decir “sin colchón”, pero si te refieres a la de la sociedad, en ese momento era buena, pero nosotros no pensamos que era una buena época para montar una empresa, nosotros pensábamos que teníamos una idea buena, que nos gustaba, que nos ilusionaba y que podíamos llevarla a cabo, porque creíamos que era algo que se necesitaba. Y sobre todo que nosotros, dentro de nuestra formación queríamos hacer eso, y estábamos convencidos de que lo haríamos bien.



Y ¿por qué en este lugar, en el centro de Murcia?

En ese tema tuvimos alguna idea distinta. Patricio quería el centro porque era un buen lugar para que los clientes supieran llegar e incluso paseando nos pudieran ver, ¡una forma de publicidad! Y yo pensaba, que como para mí el tiempo es muy importante, sería mejor que nos instaláramos en una zona de fácil aparcamiento; pero estuvimos barajando pros y contras y decidimos que fuera en el centro. Alquilamos este piso, y aquí comenzamos y seguimos, pero tenemos previsto comprar un bajo, adaptarlo a nuestras necesidades y que estén en una zona de fácil localización y aparcamiento. Además, después de dos años,

necesitamos más espacio para guardar material que utilizamos en las actividades, salas para reunirnos con el equipo de trabajadores, con nuestros clientes, etc.

Marta, cómo deber ser un emprendedor....¿qué características debe tener?

Ante todo...debe creer en lo que va a hacer, en la idea que tiene. Emprender no es solo montar una empresa y vender, es creer en lo que haces y conforme pasan los días mejorarlo, según las necesidades del mercado, es estar continuamente pensando en cosas nuevas, deben “salir” ideas nuevas. Es estar siempre con los ojos abiertos, por ejemplo ir por la calle y si ves algo que te gusta, pensar en cómo en tu empresa lo puedes aplicar, en la actividad que realiza tu empresa, en el servicio que presta ésta. Debes estar siempre pendiente de lo que un cliente quiere, a veces, o en la mayoría de los casos, no te dicen de una forma clara que es lo que quieren y tú tienes que estar atenta para “captar” eso que quiere y proponérselo antes de que él te lo diga. Capacidad de adelantarse a la demanda del cliente.

¿Y un innovador?

La principal característica de un innovador, es la de ser capaz de presentar un producto o servicio que la sociedad necesita. Y facilitarle este servicio o producto de una manera rápida, fácil y que desde el principio lo vean útil.

¿Te consideras líder? ¿Qué características debe tener un líder?

Sí me considero líder, pero al principio, sobretodo en la asociación mi problema era que no delegaba, desde que empezamos yo era la que empujaba, la que decía antes que nadie “adelante”, pero luego casi todo lo hacía yo y no dejaba a nadie intervenir. Eso para mi es ser líder, pero un mal líder porque no enseñaba a nadie, no delegaba y dirigía mucho, y he necesitado tiempo para aprender esto, para aprender a enseñarle a los demás y confiar en que ellos pueden hacerlo. Cuando empezamos con UMUCOLE lo dirigía yo, y todo lo que yo decía se hacía, y realmente esa no es forma de trabajar en grupo. Reconozco que tengo una gran capacidad de trabajo y para ver las cosas de forma muy clara, pero no es la forma mejor de trabajar. Para ser un buen líder tienes que escuchar, motivar al grupo, luchar y tener claro cual es la estructura de trabajo, saber dónde está cada uno y cual es el trabajo que cada uno debe realizar y su forma de trabajar; además como líder debes conocer a cada una de las personas que están contigo, reprender cuando lo hace mal y felicitar cuando lo hace bien. Con el tiempo y sobre todo con la ayuda de mis socios, voy consiguiendo todo esto, que la teoría la sé perfectamente. Lo bueno que tiene esta empresa es que somos tres socios con perfiles diferentes, pero nos complementamos.

¿Cómo valoras el grado de innovación de tu empresa?

Como te he comentado antes, nuestra empresa es innovadora en “hacer un paquete de servicios”. Nosotros ofrecemos todas las actividades en las que, sin dejar nunca de lado la educación de un niño, éste puede realizar después de su tiempo en el colegio. No entramos en las actividades de docencia en el colegio como tal, porque este tema está institucionalizado, y

ya no son extraescolares. Cuando comenzamos a detallar nuestra idea, queríamos hacer todo lo que se hacía dentro del sector. Al principio comenzamos con pocas actividades, pero no porque no fuera nuestra idea, si no porque debíamos ir poco a poco, hasta ahora que ofrecemos, excursiones, fiestas de cumpleaños, actividades extraescolares dentro de los colegios, espacios de recreo en centros comerciales, fiestas fin de curso, clases particulares, servicio de canguros, actividades de entretenimiento para niños en reuniones o fiestas de adultos, tales como bodas, comuniones, bautizos, etc. Además estoy segura que si viene un cliente o futuro cliente, preguntando por una actividad que esté relacionada con nuestro sector y trabajo, nos ponemos manos a la obra para cubrir esa necesidad del cliente y hacerlo lo mejor posible, buscamos los profesionales necesarios y lo llevamos a la práctica. En esta empresa, como creo que deben ser todas, nunca puedes pararte en lo que tienes y no avanzar, y avanzar no solo en ampliar clientes, si no en estar siempre atenta a los cambios de la sociedad, a los cambios en la situación social de tus clientes, de la necesidades de la sociedad, etc, para poder seguir ofreciendo lo que necesitan. Eso es innovar, ofrecer antes de que los clientes te lo pidan, debes ir por delante. Y en esta empresa, estamos siempre pendiente de las necesidades de nuestros clientes.

Antes hemos hablado de los comienzos, pero en la decisión de crear este negocio ¿qué o quién influyó?

Mira, siempre he tenido el apoyo de mi familia, desde que estaba estudiando, mis padres sospechaban que mi futuro no era dar clase en un colegio, ellos veían que dedicaba más tiempo a la Asociación que a los estudios. Veían que yo llegaba a casa siempre hablando de lo que hacía en CITIUS, las ideas nuevas, los proyectos y mis inquietudes, y ellos lo sospechan. Quizá no se imaginaban que creara una empresa con 22 años, creo que sabían que lo haría, pero no tan pronto. Yo siempre he manifestado mi espíritu emprendedor, espíritu inquieto por hacer cosas, y sobre todo cosas nuevas.

Por lo tanto, era algo que ellos sabían que formaba parte de mí, el innovar y emprender cosas. A ellos les hubiera gustado, como padres, que preparara oposiciones y me asegurara un puesto de trabajo fijo. Pero en ningún momento se opusieron a mi idea, me apoyaron en todo momento y me daban ánimos.

Los amigos que te he comentado antes, que en los principios de los principios nos echaron una mano, pero una vez creada la empresa.

Todo esto....el apoyo de la familia, de los amigos, una formación relacionada con la educación, el gustarnos trabajar con niños, que la experiencia de crear la escuela de verano de la Universidad, y el espíritu emprendedor e inquieto que teníamos los tres; hizo que nuestra idea se plasmara en esto que ves....en EXTRACOLE S.COOP.

Hubo factores a favor, que no nos desmotivaron nunca; los factores que hubo, por llamarlos en contra, tampoco fueron en contra, fueron factores, como te he comentado, de no tener los recursos económicos necesarios, pero que moviéndote y dirigiéndote a los

organismos que prestan las ayudas y solicitando información en los centros destinados a ello...es duro, pero no imposible.

Y, por último...dale tres recomendaciones a un estudiante de los últimos años de carrera de la Universidad de Murcia, que esté valorando establecerse por cuenta propia.

¡Uf! Primero que si tienen una idea, por tonta que le digan que parece o que es, que se lancen a hacerla realidad, porque no hay ideas buenas o malas, las ideas hay que perfilarlas. Si se le ha ocurrido es porque ha percibido o visto algo que le ha llevado a pensar eso y por lo tanto tiene base. Ahora habrá que ver cómo se lleva a la práctica y por dónde se empieza, pero que no lo desestime nunca.

Segundo que no lo haga solo o sola, que busque socios, un equipo, por dos motivos, a) porque los principios son duros y necesitas a alguien que esté como tú para dar y recibir apoyo, y porque con otros socios se ven más posibilidades y b) porque se necesita dinero para comenzar y mejor contar con socios que aporten que tu solo o sola.

Y por último, que tenga constancia, que no se desanime, digan lo que le digan, que trabaje duro y sin horarios al principio, y lo más importante que se implique en su idea desde el principio, que lo vea siempre como “su hijo”.

Gracias Marta por tu punto de vista y por habernos hecho partícipes de tu andadura. Además creemos que esto servirá de valiosa ayuda para todos los estudiantes y recién diplomados y licenciados que estén pensando en emprender y crear su propia empresa.

Gracias a vosotros por pensar que mi experiencia puede ser de ayuda para todos los que quieran empezar un negocio, y desde aquí darle ánimos y que piensen que con esfuerzo, trabajo y principalmente ilusión lo pueden conseguir.

Terminamos la entrevista, pero continuamos hablando con Marta de su trabajo, del apoyo que han tenido y de la excelente relación con sus socios.