

## ENCUENTRO SECTORIAL

Ana Noci: una apuesta por la salud psicológica en el medio rural

### INFORME TEMÁTICO

#### INTRODUCCIÓN

En el marco del programa Desafío Mujer Rural, del Instituto de las Mujeres y cofinanciado por el Fondo Social Europeo, tuvo lugar, el 21 de abril de 2023, el encuentro sectorial **Ana Noci Capitán: una apuesta por la salud psicológica en el medio rural**. La actividad se celebró a través de la Plataforma de Formación Desafío Mujer Rural y contó con la participación de Ana Noci, que expuso su experiencia al frente del Centro Psicotécnico y Gabinete de Psicología, en Villanueva de Córdoba (Córdoba) y los pasos que le llevaron hasta él.

Una vez finalizada su presentación, se dio paso a un coloquio con las emprendedoras y empresarias del medio rural asistentes, que compartieron dudas y experiencia con el grupo.

Este informe recoge un resumen de los principales temas abordados en el encuentro, sus conclusiones y las recomendaciones aportadas por Ana.

#### DESARROLLO DEL ENCUENTRO

- **Psicóloga por vocación, empresaria por convicción**

Desde muy joven, Ana supo que tenía vocación de servicio y participaba en actividades asociativas de ayuda a distintos colectivos, así que estudiar Psicología fue una decisión con la que **dar forma profesional a su vocación** y valores. Pese a que a ella le correspondía estudiar en Sevilla, prefería hacerlo en Granada y buscó la forma de lograrlo a través del "Distrito único", convirtiéndose así en la primera alumna de la zona occidental de Andalucía admitida en una universidad de la zona oriental.

Su estancia como estudiante en Granada le permitió **conocer a personas y realidades distintas** a las que se acostumbra en la zona rural de Villanueva de Córdoba y la Comarca de Los Pedroches, sobre todo por haberse formado en una disciplina poco común entre la población de un territorio centrado, principalmente, en la agricultura y ganadería.

Tras realizar unas prácticas y una primera experiencia laboral en Granada volvió a Villanueva de Córdoba, donde tuvo **varias experiencias laborales**: en un centro para personas con problema de alcoholismo en Pozoblanco, en una

## INFORME TEMÁTICO

escuela taller y casa de oficios, como monitora y como directora de un proyecto formativo, así como en una residencia de personas mayores, primero como formadora y después como psicóloga. Durante varios años compaginó los trabajos en la escuela taller y en la residencia, hasta que por **cuestiones de conciliación familiar** decidió centrarse en el trabajo a media jornada en la residencia.



Por otro lado, la madre y el padre de Ana tenían un bar en el que Ana trabajó a menudo desde muy joven. **“Tengo el gen de las personas autónomas”**, asegura, añadiendo que gracias a su experiencia en el negocio familiar aprendió mucho sobre

la gestión de un negocio en el que hay **momentos financieros muy buenos y muy malos**, y entendiendo que en ninguno de ellos se puede “perder la cabeza”, sino que hay que ser **constante y seguir adelante**.

Tenía claro que cuando sus condiciones de vida lo permitieran ella daría **el salto a un emprendimiento propio**, como si se tratase de una tendencia natural y fruto de su historia pasada. Y así fue. Dejó su trabajo en la residencia, contactó con una academia de formación y alquiló un aula que convirtió en un despacho donde ofrecer servicios de atención psicológica. En 2012 el **Gabinete de Psicología Ana Noci** empezó su andadura modestamente, con un despacho decorado de forma sobria y con la discreción necesaria para ofrecer la mayor privacidad a las personas que acudían a su consulta.

### • Financiación y burocracia

La puesta en marcha del negocio requería una **inversión inicial** para el pago del alquiler del aula, mobiliario, material para oficina, contratación de una asesoría, seguro de responsabilidad civil, gastos administrativos y publicidad para difundir su servicio. Todo esto lo **financió con recursos propios** obtenidos a través del subsidio de desempleo bajo la modalidad de “pago único”<sup>1</sup>.

Además, tuvo que gestionar varios trámites relacionados con la puesta en marcha de su servicio como psicóloga.

Durante el coloquio se comentó que hoy en día existen opciones para contar con financiación para sufragar el capital inicial y/o los primeros gastos de un proyecto

<sup>1</sup> [Soy una persona trabajadora por cuenta propia | Servicio Público de Empleo Estatal \(sepe.es\)](https://www.sepe.es/)

## INFORME TEMÁTICO

empresarial, como son diversos **programas de apoyo o ayudas** (microcréditos MicroBank – Instituto de las Mujeres<sup>2</sup>) **y subvenciones al emprendimiento**. Algo importante a tener en cuenta, para poder llevar una contabilidad real del negocio, es **separar la cuenta personal de la empresarial** y no mezclarlas.

- **Difusión de sus servicios**

Una vez abierto el gabinete tenía que darlo a conocer. En lugar de hacer lo que se acostumbraba en su gremio, como el buzoneo o el reparto de folletos y trípticos, utilizó **la radio local como canal de comunicación** para publicitarse. Realizó una cuña de radio y contrató su inserción justo antes del tablón de anuncios, un espacio que tenía la máxima audiencia en una radio que se escucha en toda la comarca de Los Pedroches.

- **Formación continua**

Si bien Ana reconoce que todo su bagaje profesional anterior ha sido muy útil por todo lo aprendido, y aunque contaba con formación especializada desde hace tiempo, quería **ofrecer a su potencial clientela el servicio de Psicología más actualizado** posible; por ello, también **invirtió en su formación** realizando un curso intensivo y un master que le abrieron los ojos a nuevas formas de trabajar.

- **Networking “cara a cara”**

La oferta de servicios de Ana Noci no se limita a las consultas de terapia individualizadas, sino que **también incluye actividades formativas** para servicios sociales, ayuntamientos, asociaciones de madres y padres de alumnado, centros de educación de profesorado, etc. Para ofrecer sus servicios de formación emplea un método de contacto muy personalizado porque está convencida de que **“hay que poner cara a las relaciones empresariales”**. De esta manera, se relaciona directamente con las personas profesionales clave de las entidades e instituciones de su interés para presentarles sus servicios y encontrar formas de colaboración.

- **Crecimiento de su proyecto y diversificación de servicios**

---

<sup>2</sup> [Instituto de las Mujeres - AYUDAS A LA FINANCIACIÓN \(inmujeres.gob.es\)](http://inmujeres.gob.es)

## INFORME TEMÁTICO

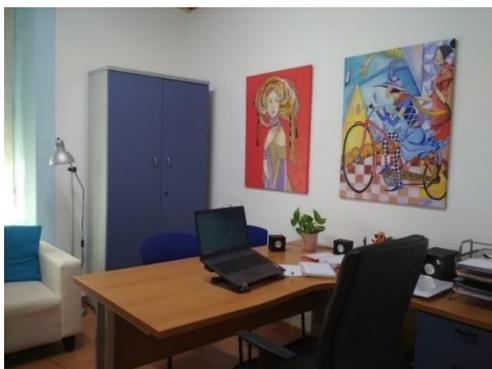
En 2015 se le presentó una **nueva oportunidad**, la de trasladar su negocio a un centro de reconocimientos médicos que ofrecía servicios de renovación de carnets de conducir y permisos de armas. Su primer acercamiento al centro fue gracias a una sustitución temporal de la



psicóloga, de baja por maternidad, y, estando allí, le ofrecieron el traspaso del negocio. Este cambio requería un **esfuerzo de inversión**, pero también un **reto** al escalar su concepto de negocio. Superadas las dudas iniciales, Ana **tomó la decisión** de asumir el traspaso y su negocio pasó a ser el **Centro Psicotécnico y Gabinete de Psicología Ana Noci**.

Para **impulsar este cambio** había que invertir en la operación de traspaso, un seguro de responsabilidad civil del local más costoso que el anterior, el concierto oftalmológico y la contratación de personal para cubrir diferentes funciones. Así, el equipo humano ahora lo conforman cuatro personas especializadas en Psicología, Administración, Pedagogía, y Medicina. Estas dos últimas trabajan como colaboradoras por horas. Una de las claves para Ana es ofrecer servicios de la más **alta calidad**, por lo que el equipo está muy preparado y se actualiza con **formación continua**.

La empresa ofrece servicios englobados en tres ramas: atención psicológica, reconocimientos médicos y pedagogía. Entre las actividades que realiza están la escuela para madres y padres, formación a profesorado, talleres de mindfulness, y la realización de actividades formativas en **colaboración** con administraciones,



entidades sociales y empresas, algunas de ellas se realizan fuera del centro, en municipios de la comarca.

Además, fruto de otra de las colaboraciones de Ana con empresas, ahora ella es responsable de la coordinación del equipo de ocho personas profesionales de psicología de una empresa con tres centros en Córdoba.

- **Atención innovadora en el medio rural**

Ana refiere que la atención psicológica que ofrece va más allá de la psicología conductual cognitiva, una de las corrientes más extendidas en los últimos veinte

## INFORME TEMÁTICO

años, ya que ofrece terapias de tercera generación, una **metodología puntera e innovadora a nivel local**.

- **Captación de clientela**

Además de emplear la **publicidad** en radio para la captación de pacientes para la atención psicológica, Ana insiste en las **relaciones personales** para darse a conocer y lograr colaboraciones, sobre todo para los servicios a administraciones públicas, entidades y empresas. A través de estas colaboraciones, Ana recibe nuevas personas para los servicios psicológicos individualizados. En este caso, las y los pacientes prefieren la atención presencial, pero en caso de que no sea posible o que prefieran hacerlo a distancia, el servicio está disponible en modalidad online.

- **Uso de nuevas tecnologías**

Ana ha intentado aplicar herramientas tecnológicas para la gestión de citas y la captación de pacientes. Las cuñas en radio y el boca – oreja es lo que le está funcionando y considera que su proyecto es más “analógico” en este sentido. Las citas se gestionan por teléfono y la página web y las redes sociales (Facebook) se utiliza como canal informativo de los servicios ofrecidos y algunas actividades realizadas.

- **Aprovechamiento de las circunstancias adversas**

La **pandemia** derivada del COVID-19 fue, pese a todo lo negativo, **una oportunidad para el sector profesional de la salud mental** en varios sentidos. La pandemia generó conflictos al interior de las familias o a nivel interpersonal y relacional que provocó que más personas reconocieran que necesitaban ayuda psicológica y acudieran a terapias. Además, empezó a generarse una conversación social en torno a la relevancia de la salud mental para el bienestar, lo que ha contribuido a rebajar la carga de estigma sobre el acceso a este tipo de servicios.

Estos factores han representado una **oportunidad de negocio** para las y los profesionales de la salud mental. Ana, particularmente, vio incrementada su clientela tras el confinamiento.

- **Pros y contras de emprender en el medio rural**

Uno de los **inconvenientes** que ha encontrado Ana tiene que ver con el **estigma que hay sobre la salud mental**. Al estar en un municipio de poco más de 8.000 habitantes, donde la gente se conoce, algunas personas pueden tener reparo a la hora de acudir a terapia por estereotipos y sesgos que siguen girando entorno a la ayuda psicológica que en ocasiones sigue sin “estar bien vista”. Durante los primeros años recibía clientela de otros pueblos de la comarca, pero Ana ha

## INFORME TEMÁTICO

solventado esta situación gracias a un **alto compromiso con la privacidad y confidencialidad** de las y los pacientes que asume desde lo profesional y personal.

Una de las asistentes al encuentro compartía esta impresión sobre las reservas que las personas de pueblos pequeños tienen al acudir a terapias individuales y grupales, por lo que ella ofrece otras actividades como las clases de yoga y meditación, que no tienen esa carga de estigma y pueden ser utilizadas como herramientas terapéuticas y medio para darse a conocer y captar clientela.

Otro obstáculo que ha tenido que superar es el del precio del servicio. Según cuenta, hay una tendencia a pensar que los servicios "buenos" están en las capitales, por lo que se espera que los servicios en el medio rural sean más baratos. Ante esto, Ana cree que ha sido necesario que se la valore fuera para que se entienda que **su trabajo tiene una calidad y, por ende, un precio justo**.

Por último, Ana apunta que en ocasiones se encuentra con clientela cuando no está trabajando, lo que dificulta la **desconexión**.



La faceta de Ana como psicóloga está muy asumida por la población y el entorno profesional en el que desarrolla su proyecto. Sin embargo, considera que, **por ser mujer no se entiende que también es una empresaria**, con todo el trabajo que ello conlleva: **da trabajo y dirige a un equipo** de varias personas, **innova** al crear un servicio sin precedentes en la zona, es **propietaria**, que ha invertido y arriesgado su patrimonio, y asume una **gran responsabilidad** con un proyecto sanitario.

## CIERRE DE LA SESIÓN

La sesión se cerró con **varias recomendaciones** por parte de Ana para aquellas mujeres del medio rural que quieran emprender en el sector de la salud mental y los cuidados:

- Priorizar los contactos cara a cara para generar relaciones profesionales de cercanía y confianza y dar a conocer su proyecto.
- Ponerse un plazo para ver si el proyecto sale adelante y no alargarlo si llegada esa fecha no se han logrado unos objetivos.
- Entender que un negocio tiene una vida, que puede llegar el momento de cerrarlo o traspasarlo sin que eso sea un fracaso.

## INFORME TEMÁTICO

- Saber que es un trabajo autónomo de 24 horas al día y hay que estar abierta a aprender y mejorar en cualquier circunstancia.

### CONCLUSIONES

---

De la presentación de Ana y los comentarios aportados por las participantes durante el coloquio pueden extraerse las siguientes **conclusiones**:

1. A pesar de todos los miedos que pueda generar la puesta en marcha de un emprendimiento, cuando se tiene una idea de negocio, hay que darle forma y lanzarse.
2. Para ello, es imprescindible hacer un plan de negocios, económico y financiero, valorando el capital inicial necesario y posibilidades de financiación. Hay instituciones y organizaciones que prestan orientaciones, asesoramiento y apoyo, que puede ser muy útil para valorar su viabilidad.
3. Hay que estar atenta a las oportunidades para sacar provecho de ellas cuando se presenten. Las situaciones adversas pueden representar oportunidades.
4. A la hora de difundir un proyecto o sus servicios, hay que estudiar el mercado y conocer qué canales de comunicación consume la clientela potencial para lograr la máxima rentabilidad a la inversión realizada en publicidad y marketing.
5. La formación continua es vital para ofrecer servicios de calidad.
6. El contacto interpersonal y cara a cara en el medio rural es clave para lograr colaboraciones profesionales.
7. En el ámbito de la salud mental, en el que hay cierto estigma, hay que buscar estrategias para lograr captar pacientes por vía alternativas, como la formación.
8. El hecho de estar en el medio rural no compromete la calidad del servicio ni justifica establecer precios por debajo del mercado.
9. La confidencialidad, el respeto a la privacidad y la ética personal son claves para gozar de buena reputación.
10. Un negocio tiene objetivos económicos, pero ganar dinero no debe estar por encima de la propia vida, hay que valorarse y cuidarse también a una misma.