



dones  
empresàries

.....  
Rubí, març 2016



Ajuntament de Rubí

**Dona**  
AJUNTAMENT DE RUBÍ

Totes les entrevistes que apareixen en aquest monogràfic han estat realitzades per la Núria Julià Fosas, durant el 2015, amb l'objectiu de donar visibilitat a les dones empresàries, algunes més conegudes que altres, especialment aquelles que són de Rubí.

## Índex

Presentació.....	5
Introducció.....	6
Pròleg de l'autora.....	7
Anna Alarcon Porras.....	8
Ana Casado Manrique.....	9
Àngels Rufé.....	10
Àngels Sala Palou.....	11
Carme Montanyà Silvestre.....	12
Dora Delgado Miras.....	13
Elvira Tormo Forés.....	14
Ester Mateos Padrós.....	15
Eulàlia Pons Torelló.....	16
Eulàlia Rusiñol Regí.....	17
Eulàlia Sanuy Muñoz.....	18
Eva Morales López.....	19
Eva Rosés Casau.....	20
Gemma Boltà Masgrau.....	21
Griselda Grau I Mestre.....	22
Juana Méndez Linares.....	23
Júlia Lucas Uribe.....	24
Laura Torras Costa.....	25
Maria Mercè Tresserras Gaju.....	26
M. del Mar Hernández Navarro.....	27
Marta Salguero Ruíz.....	28
Matilde García López.....	29
Merche Rodríguez Llamas.....	30
Montse Bendranas Adalid.....	31
Núria Aluju Ferrer.....	32
Núria Guirao Marcos.....	33
Núria Vallhonrat Miralles.....	34
Reme Gómez García.....	35
Rosa Vila Majo.....	36



Autora entrevistes: Núria Julià Fosas  
Correcció de textos: L'Apòstrof scl  
Disseny: Teo Perea  
Impressió: Imprinter SL

Edita: ©Ajuntament de Rubí. Rubí, març 2016  
Dipòsit Legal: B. 5914-2014

Tiratge: 500 exemplars

A les vostres mans teniu una nova edició de la col·lecció “*Dones. Dossiers d'Igualtat*”, que per tercer any edita l'Ajuntament de Rubí amb l'objectiu de visualitzar la tasca professional de les dones de la nostra ciutat. La de 2016 està dedicada a les dones empresàries i comerciants de Rubí. Amb aquests monogràfics en femení, a partir d'entrevistes elaborades per Núria Julià, volem posar l'accent en la mirada femenina en l'àmbit empresarial i comercial.

Rubí té una de les zones industrials més importants de Catalunya. Malgrat aquest potencial, i tal com passa en totes les ciutats, encara són poques les dones que lideren aquestes empreses. En un context amb un clar monopoli

masculí, ser dona i empresària encara és un repte. Per aquesta raó és important llegir les entrevistes a dones que han trencat aquesta barrera en la recerca de la igualtat. Sabrem quins han estat els seus temors, les dificultats per compaginar la vida laboral i familiar, i quins valors aporten les dones en aquest context. Es tracta de dones que han carregat el pes de liderar un petit negoci o una gran empresa.

Empresàries, artistes o escriptores, la història d'aquesta ciutat també l'han escrit les dones, malauradament silenciades en el passat. Per aquesta raó, aquests monogràfics volen recuperar la veu femenina i reivindicar el seu paper en la història viva de Rubí.



**Ana María Martínez**

Alcaldessa de Rubí

Segons l'Observatori Dona, Empresa i Economia, de la Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona, Catalunya deixa escapar cada any 1.000 milions d'euros per la pèrdua de talent femení a causa de les dificultats que tenen les dones per reincorporar-se al món laboral després de la maternitat. Aquest és l'elevat cost d'un món en què impera el valor masculí en què, només amb comptagotes, les dones reivindiquen el seu paper. La nova economia, en la qual les relacions professionals viuran un nou episodi, reclama urgentment una paritat en el model de lideratge empresarial actual.

Un dels canvis més espectaculars que ha viscut la societat al darrer segle ha estat la incorporació de la dona a els àmbits. Però no en tots s'ha dut a terme en igualtat de condicions. Estem en l'època de fer un pas endavant. Cal que les dones siguin protagonistes de l'economia productiva del país sense renúncies. Ho tenim tot de cara. Les dones mai no havien estat tan preparades, i no havien tingut una formació excel·lent, per ocupar llocs de responsabilitats. Desaprofitar aquest talent seria un error i una gran pèrdua per la nostra societat, i també per la nostra economia.

Moltes de les dones que són entrevistades per la Núria Julià són persones anònimes, que sovint són al capdavant d'una empresa que no apareix als mitjans de comunicació, o darrere d'un taulell en algun comerç de la ciutat. Al cap i a la fi, són grans empresàries, grans mares i grans companyes, dones que, a partir d'avui, perden una part del seu anonimats per explicar-nos tot el que han patit per combinar la seva vida laboral tan exigent amb la seva família.



**Maria Mas**

Regidora de la Dona

La incorporació de les dones en el món laboral ha deixat de ser un fet puntual, però arribar fins a aquest punt, ha suposat per a algunes un llarg i feixuc camí. La presència femenina en els càrrecs de lideratge i direcció empresarial, ja sigui en consells d'administració, en gerències, al capdavant d'un negoci familiar o en l'àmbit del comerç local sempre és positiva, tot i que, malauradament, encara han de demostrar més mèrits que els seus companys. La maternitat, la cura dels fills i filles, de les persones amb dependència, segueixen essent la peça clau que s'interposa a l'hora d'arribar a càrrecs amb responsabilitat, ja que aquests són aspectes difícils de conciliar pel que fa a la disponibilitat i també als horaris laborals, tan allunyats dels de la resta d'Europa.

Per sort, amb el pas dels anys, l'empresariat s'ha mostrat més sensible en aquestes qüestions i treballa de manera activa per la igualtat entre dones i homes, intenta que tothom pugui compaginar horaris i responsabilitats laborals i personals. Però queda molt camí per recórrer.

Dones i homes amb idèntica formació i experiència, porten a terme tasques ben diferents amb sous desiguals; els homes arriben abans als llocs directius de sectors com

l'econòmic, la construcció o l'immobiliari i algunes dones també, però ho fan més aviat en sectors com el comerç, l'hostaleria i els serveis, àmbits, doncs, més avesats en el tracte directe amb les persones. Malgrat tot això, són més emprenedores i positives a l'hora d'enfocar la seva carrera professional.

En aquest sentit, les dones tenen un altre tarannà i una manera diferent de fer i veure les coses que sovint, facilita les relacions humanes i laborals; una sensibilitat i unes aptituds que són cabdals i que cal valorar perquè van més enllà dels tòpics.

Amb l'objectiu de posar cara i de conèixer les vivències humanes d'algunes dones empresàries i comerciants de la nostra ciutat, aquest monogràfic pretén compartir amb la ciutadania experiències que, de ben segur, seran prou interessants de ser llegides i, alhora vol donar visibilitat a les seves feines.



**Núria Julià Fosas**



**De petita, què somiava ser de gran?**

Moltes coses: des de dependenta d'un forn de pa fins a treballadora per a les Nacions Unides.

**Per arribar a ocupar el càrrec, ha hagut de superar molts obstacles pel camí? Quins?**

Treballo a l'empresa familiar des de fa uns catorze anys i he anat adquirint responsabilitats amb el temps. Actualment compto amb un equip de dotze persones. Ha estat fàcil perquè sempre he tingut el suport de

la meva família, del meu marit i dels meus companys de treball. Treballo moltes hores, però gaudeixo de la feina que faig. També he dedicat un gran esforç a la meva formació professional.

**És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?**

Tinc un fill de quatre anys. Encara estic aprenent què vol dir «conciliar». Espero anar millorant amb el pas del temps. Admiro les dones treballadores amb famílies nombroses i intento aprendre de les dones que

ja tenen més experiència que jo.

Veig que has de ser molt organitzada i previsor a i, a la vegada, saber improvisar cada dia. És clar, però, que necessites suport familiar i envoltar-te d'un bon equip de treball.

**Per què creu que hi ha poques dones dirigint empreses?**

Pel que veiem a la nostra feina, hi ha moltes dones dirigint empreses familiars i petites. On hi ha poques dones és dirigint mitjanes i grans empreses, perquè suposo que dirigir una gran empresa implica estar diàriament molt lluny de la família, tant físicament com mentalment i potser aquest és un sacrifici que poques dones estan disposades a fer. Tot i així, cal admirar i aprendre de les dones que aconsegueixen arribar a càrrecs importants en el món empresarial, polític o altres àmbits.

**Promou alguna acció perquè la igualtat sigui real i efectiva entre dones i homes? Quines?**

El nostre equip està format principalment per dones,

moltes d'elles mares treballadores.

A l'empresa som especialment flexibles amb els horaris quan es tracta de necessitats dels fills (metges, reunions, urgències, etc.), ja que hem vist que les dones s'acostumen a gestionar elles mateixes molt bé el temps de treball per tal de poder tenir cura dels seus fills i complir amb les seves responsabilitats laborals.

**Què creu que poden aportar les dones al teixit empresarial?**

En general les dones aporten responsabilitat i honestat i això genera estabilitat per poder planificar a llarg termini. És difícil generalitzar i cadascú de nosaltres tenim els nostres punts forts i els nostres aspectes a millorar i gràcies al treball en equip les empreses tiren endavant.

**Preguntes curtes**

**Un valor en alça.**  
El compromís.

**Una bona qualitat per dirigir.**  
Potenciar les qualitats que pugui tenir cada membre de l'equip.

**Un objectiu pendent.**  
Molts! M'agradaria poder fer més esport o tenir alguna habilitat artística.

**Un llibre que recomani.**  
Llegeixo molt, però llibres pocs.

**Una idea per activar el mercat laboral.**  
Impulsar la formació contínua i de qualitat dels treballadors en actiu.





**Què somiava ser de petita?**

Volia ser princesa!

**Com va sorgir la idea de crear un negoci?**

Penso que amb el temps les idees canvien a mesura que et va arribant la vida. Fins que hi va haver un moment en què em vaig decidir a estudiar allò que em reportés crear una il·lusió, posant ganes i amb l'ajut de les persones que m'estimen. I ho vaig aconseguir.

**Ha hagut de superar molts obstacles pel camí fins a arribar a obrir portes?**

Crec que els obstacles a la vida se'ls posa un mateix, tot i que sí que és cert que aquesta societat canviant cada dia ho posa més difícil. Fa anys, quan vaig obrir portes, no hi havia tants tràmits burocràtics per fer com ara, potser tot era més senzill.

**És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?**

La vida laboral d'una empresària és la dedicació de moltes hores, dia rere dia; a més que suposa que el temps familiar i personal és inferior al que a una li agradaria. És una de les coses que més he valorat.

**Què creu que aporten les dones al capdavant d'un comerç?**

Personalment, com a dona i com que la meua professió va encaminada al món del benestar i la bellesa, em fa sentir una persona valorada per la gent que m'envolta. Potser en aquest aspecte les dones tenen més sensibilitat i paciència que els homes, tot i que crec que tothom és capaç d'aportar el millor davant el públic.

**Què ha estat el més difícil i el més gratificant que ha viscut treballant?**

El més difícil és no saber si s'arribarà a final de mes i el més gratificant, sens dubte, és l'estima i el tracte amb les persones i les clientes fidels que sempre hi són i a qui agraeixo que hagin fet possible que el meu negoci segueixi funcionant disset anys més tard.

**Com valora el comerç local?**

Hi ha bastant descontrol a les obertures de comerços dedicats a l'estètica i la prauqueria.

**Preguntes curtes**

**Una bona qualitat per dirigir.**

La responsabilitat.

**Un objectiu pendent.**

Viatjar i tenir més temps.

**Un desig personal.**

Estar més temps amb la família per gaudir-ne.

**Un llibre que recomani.**

La trilogia de Sarah Lark.

**Una idea per activar el comerç.**

La disponibilitat de zones d'aparcament per a les clientes.



**De petita, què somiava ser de gran?**

No vaig tenir temps de pensar què volia fer. Sempre he estat darrere d'un taulell i de cara al públic. El meu somni no era pas tenir una botiga, però m'hi vaig trobar sense adonar-me'n.

**Com va sorgir la idea de crear el negoci?**

El negoci ja existia, amb el pare del meu marit al capdavant, i es dedicava a les motos i bicicletes. Jo vaig entrar a treballar per ajudar-lo i al cap d'un temps es va incorporar en Jaume, el meu marit. Amb els anys, el que vam fer va ser remodelar-lo per vendre i reparar bicicletes.

**Ha hagut de superar molts obstacles pel camí fins a arribar a obrir portes? Quins?**

No, el camí va ser fàcil. L'entorn també va anar canviant i la gent acceptava que per vendre era igual de vàlid un home que una dona.

**És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?**

Si, sobretot quan els fills són petits i no pots estar per ells tant com tu voldries, perquè els horaris comercials dificulten disposar de temps per dedicar-los.

**Què creu que aporten les dones al capdavant d'un comerç?**

Un millor tracte amb el client, més amabilitat i més paciència a l'hora d'escoltar-los i d'ensenyar-los els productes. Potser les dones generem més confiança; pel que fa a l'àmbit organitzatiu, igual.

**Creu que és real i efectiva la igualtat entre dones i homes? Per què?**

Cada cop la societat és més justa i es va igualant, però malauradament encara falta molt camí per recórrer. Hi ha oficis on els sous ja s'han equiparat.

**Què ha estat el més difícil i el més gratificant que ha viscut treballant?**

El treball al comerç és un repte diari. Si mirem enre-re, la botiga només tenia un telèfon, no tenia caixa registradora i la façana no estava il·luminada i en aquest sentit, quan s'han fet millores al negoci, sempre ha estat gratificant. Ara tenim ordinadors, telèfons, porta automàtica, impressores, climatització i la botiga plena de gènere.

**Com valora el comerç local?**

Estem en un moment de canvi. És el moment de les ventes en línia i de les grans superfícies comercials. De moment, el comerç minorista no té el potencial de compres de les grans àrees. S'ha d'especialitzar.

**Preguntes curtes**

**Una bona qualitat per dirigir.**

Confiança en un mateix, caràcter positiu i una personalitat forta sense deixar de ser realista.

**Un objectiu pendent.**

Que les dones vagin més amb bici per anar a comprar per la ciutat i per passejar.

**Un desig personal.**

Pensar que el consumidor ha comprat allò que necessitava i que no l'hem enganyat.

**Un llibre que recomani.**

*Istanbul* i l'autobiografia de Doris Lessing.

**Una idea per activar el comerç local.**

Fer carrils bici: no contaminariem i fariem esport.



### De petita, què somiava ser de gran?

Suposo que per la gran influència de l'ensenyança catòlica rebuda, vaig voler ser missionera a països necessitats, ensenyant els infants. Finalment, a l'institut havia d'escollir entre puericultura o administratiu i, per influència familiar, vaig canviar la idea cap als números. De fet, vaig ser catequista una època de la meua vida, la qual recordo com a molt gratificant.

### Com va sorgir la idea de crear el negoci?

Quan no fas el que realment t'agrada, acabes equivocant el camí. Un cop acabats els cinc anys d'administratiu amb unes notes excel·lents, mai no em va faltar la feina. Trobava a faltar un tracte més humà i em sobraven números. Llavors, tot i tenir una bona feina en una bona empresa, un dia comences a pensar com faries tu les coses i què canviaries si en fossis l'amo.

### Ha hagut de superar molts obstacles pel camí fins a arribar a obrir portes? Quins?

Fins a obrir portes vaig fer molts tràmits, un bon estudi de màrqueting, de costos, de la zona. Vaig visitar locals semblants a altres ciutats. Vaig veure molts proveïdors, vaig decidir quins productes, quin mobiliari, quina distribució, quina estructura... amb la gran sort del suport i la implicació total del meu marit, que un cop acabada la seva feina començava amb la meua. Moltes hores.

Quan jo vaig obrir el meu primer negoci els tractes amb els bancs no eren tan complicats (o la il·lusió i les ganes m'ho feien veure fàcil). En vaig gaudir molt, però per alguns problemes de salut i un augment considerable de competència, vaig decidir per continuar amb el negoci que tinc actualment.

### És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?

El negoci passa a ser part de la família i la família part del negoci. La meua filla ha crescut darrere el taulell. Potser aquest és el motiu que li agradi tant el tracte amb les persones. Ella si que serà professora! Per

sort, dins l'àmbit laboral sempre he intentat mantenir un ambient familiar, tant amb els companys com els clients. Crec en les relacions i en la transmissió de vibracions positives. Regalar un somriure és transmetre felicitat i avui dia ho considero una cosa molt necessària. Més que producte, atenció i servei.

### Què creu que aporten les dones al capdavant d'un comerç?

Dones, homes, persones... crec que tothom aporta als altres proporcionalment a la seva capacitat d'empatia. Però el que considero amb certesa és que les dones portem de sèrie el do de la maternitat, la transmissió de la dolçor que això suposa i que per naturalesa se'ns regala. Que el treballam o no ja és cosa particular de cada una. Suposo que també depèn del tipus de negoci. Si bé és cert que tots estem capacitats per a tot, hi ha negocis en què si darrere el taulell hi ha un home ho considerem més normal, en canvi per a altres negocis hi veiem més una dona.

### Creu que és real i efectiu la igualtat entre dones i homes? Per què?

Personalment jo mai no

he patit una desigualtat evident. També considero que m'ho he guanyat. De vegades, i no pel fet de ser homes o dones, volem que ens donin molt per menys quan el que cal és arribar a un equilibri. La meua última feina abans del negoci propi es considerava potser més cosa d'homes perquè portava un departament de maquinària industrial en una gran empresa nacional on organitzava la feina d'equips de paletes, llaners, mecànics... (homes en la seva totalitat). Al principi, que una noia arribés per posar ordre els va xocar, però quan el resultat de tot plegat va ser aconseguir un gran equip col·laborador en el qual tots hi guanyàvem... no hi va haver cap problema. Érem un equip amb una finalitat comuna. I vam gaudir tots de la feina.

### Què ha estat el més difícil i el més gratificant que ha viscut treballant?

El més gratificant és aconseguir donar al client allò que desitja, encertar el que realment vol. Oferir solucions. Veure durant dotze anys els mateixos clients del primer dia, viure els bons moments amb ells, casaments, nai-

xements, celebracions... D'altra banda i com que no som perfectes, també hi ha moments als quals no m'acabo d'acostumar: que un proveïdor em falli a mi fa que jo falli al meu client i un fracàs d'un dia, t'esfondra l'alegria de moltes coses fetes bé.

El més difícil en aquests anys ha estat haver de desfer el bon equip de companys que vaig arribar a aconseguir degut a la crisi i haver reaccionat tard pensant que era cosa de poc temps. Et fa veure que encara que et mogui el cor, el que realment tens és un negoci i quan no funciona, no insisteixis.

### Com valora el comerç local?

Sap greu veure tants locals buits. Bons locals. Tenim moltes coses, però també ens en falten moltes altres. Hi ha bons trets d'una ciutat petita com són viure de barri (atenció personalitzada, em coneixen!), els bons trets d'una gran ciutat com és una comunicació excel·lent cap a l'exterior. Tanmateix es tornen en contra pels mateixos motius. Al comerç local hi trobem bons comerços amb molt bon personal que és el que fa que el comerç sigui millor.

## Preguntes curtes

### Una bona qualitat per dirigir.

Haver estat dirigint. Saber comunicar, delegar i confiar.

### Un objectiu pendent.

Aprendre a desconnectar.

### Un desig personal.

Seguir gaudint del que faci, sigui el que sigui.

### Un llibre que recomani.

*Com guanyar amics i influir sobre les persones.*

### Una idea per activar el comerç local.

Tots a una. Fem equip, fem pinya.



**De petita, què somiaves ser de gran?**  
Sempre havia tingut clar que volia ser professora o metgessa de nens petits, i per damunt de tot, tenia claríssim que seria actriu de musicals.

**Com va sorgir la idea de crear el negoci?**

Vaig començar creant una altra empresa, que actualment dirigeix el meu marit (Clínica Montanyà), i de mica en mica, amb el temps, em vaig adonar que el tema clínic no era el que realment em donava prou

satisfacció com per sentir-me realitzada. Així que vaig acabar creant un negoci de teatral adreçat als escolars perquè el teatre és la meva gran passió, em fa sentir dia a dia, que estic més en sintonia amb la feina que faig de doblatge i em sento molt més realitzada.

**Ha hagut de superar molts obstacles pel camí fins a arribar a obrir portes? Quins?**

Per arribar a ocupar el càrrec, més que superar els obstacles que suposa crear una empresa, he hagut de superar els obstacles que em creava jo mateixa per intentar tirar cap a un tipus de feina que segons jo creia, era més estable per conciliar millor família i treball.

**És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?**

Per mi, cada vegada és menys complicat conciliar les dues o tres coses (personal, laboral i familiar). Des de l'any 2004 que sóc autònoma i que vaig crear la meva primera

empresa, llavors tenia només una filla de sis mesos i al principi em va resultar molt dur perquè volia estar amb ella, però també volia arrancar el negoci amb molta força; el meu marit i la meva mare treballaven fora i no tenia massa ajut... Però ara, amb aquesta nova empresa que engegarem (amb tres socis més), m'està resultant més senzill, ja que les meves filles tenen onze i set anys, i són molt conscients de tot l'esforç que s'ha de fer, i malgrat alguna queixa de tant en tant, tot resulta molt més agradable. Amb il·lusió tot tira endavant!

Jo intento facilitar la conciliació de les dones – mares, que estem treballant, perquè la feina fora de l'àmbit familiar sigui el màxim agradable possible.

**Què creu que aporten les dones al capdavant d'un negoci?**

Penso que les dones, a part de la direcció de l'empresa, aporten moltíssim al capdavant d'un negoci perquè acostumem a

portar el tema logístic de casa, dels fills, dels àpats... és cert, que per sort, els homes cada cop es fan més seves les feines de casa, però segons el meu punt de vista, no ho porten tot gravat al cervell com nosaltres; i no totes les dones volen o poden córrer el risc de caure en l'estrès, ni volen tenir un excés de responsabilitat. A mi personalment, se'm fa molt difícil de portar tenir massa responsabilitats. És clar que no tothom vol dirigir una empresa, hi ha càrrecs de molta importància sense haver d'assumir tant pes (sobretot mental).

**Què ha estat el més difícil i el més gratificant que ha viscut treballant?**

El més difícil ha estat conciliar la feina de mare i de treballadora, demanar crèdits a les entitats bancàries, permisos, pressupostos per les obres, temes de gestoria... sempre m'han fet una mandra terrible i sempre que puc ho acabo delegant en altres companyes que ho

fan amb il·lusió. El més gratificant és veure que la teva idea, que sorgeix d'un somni, es converteix en realitat. Veure els ulls d'alguns alumnes i pares quan els expliques el que faran a classe i en algun cas, et comenten que la seva filla estava una mica perduda i que gràcies a la il·lusió del teatre o la dansa, ha trobat l'espurna per seguir vivint més feliç.

**Com valora el comerç local?**

Tot i que el valoro positivament, trobo a faltar varietats de comerç. Massa forns de pa, òptiques, perruqueries i bars. Hi ha comerços de tota la vida i de nous que funcionen molt bé. Jo crec en les botigues de proximitat i en l'atenció personalitzada i professional i sempre he defensat que hem d'estar a l'alçada de productes i estocs perquè la gent aposti per les compres locals i hi torni.

## Preguntes curtes

**Un valor en alça.**  
La il·lusió

**Una bona qualitat per dirigir.**  
Empatia

**Un objectiu pendent.**  
Acabar el llibre que he començat a escriure

**Un llibre que recomani.**  
*El secreto i L'alquimista.*

**Una idea per activar el mercat laboral.**  
Moltes. Més facilitats i subvencions per iniciar nous projectes d'emprenedoria.



### **De petita, què somiava ser de gran?**

Tenia molt clar que volia ser infermera, a mesura que anava creixent vaig canviar de parer unes quantes vegades, passant per astronauta, missionera i jutgessa, però cap als 15 anys ja sabia que volia ser empresària. No tenia gaire clar què volia dir tenir una empresa, fèiem pràctiques de crear-ne una a classe i jo estava encantada. Realment no t'adones, fins que no t'hi trobes, que treballar per un mateix és més dur del que s'imagina la gent.

### **Per arribar a ocupar el càrrec, ha hagut de superar molts obstacles pel camí? Quins?**

La majoria de vegades no dic que formo part de la directiva de l'empresa, sempre em refereixo a la feina o als companys, però és que abans que empresària em sento una treballadora, amb una mica més de responsabilitat però, al cap i a la fi, una treballadora. Ser dona i jove va ser uns dels principals obstacles en començar la meua carrera. En un món on la gran majoria eren homes, es feia difícil que em prenguessin seriosament, de fet, ara que ja passo dels quaranta anys hi ha un petit nombre d'homes que trobo que encara em subestimen, i pensen que no estaré a l'altura de les circumstàncies laborals.

### **És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?**

Tinc parella des de fa 25 anys però no tenim fills, això és un avantatge a l'hora d'haver de conciliar la vida laboral, i familiar; ell sempre m'ha donat suport i ha entès que per necessitat tira més la feina que la família, al cap i a la fi és el nostre pa i durant una època llarga ha estat el principal puntal

per poder aconseguir els nostres objectius personals. Tot i això, intentem que a cap dels que formem part de la cooperativa ens sigui un obstacle a l'hora d'haver de conciliar.

### **Per què creu que hi ha poques dones dirigint empreses?**

Encara vivim en un món masculista que veu la dona com un punt negatiu dins de món laboral, sobretot pel que fa a la conciliació de la vida laboral i familiar. Tot va canviant i moltes són les que s'aventuren a ser empresàries i altres arriben per mitjà de tercers a nivells directius, però penso que sempre amb moltes dificultats i havent de justificar-se i demostrar la seva vàlua per tot. Les dones som més protectores, estem més pendents de la família i per molts ideals que tinguem sempre acabem interposant algunes coses per davant de la nostra carrera professional. A més, és un tema cultural que ens han fet creure de sempre, no creiem que ens mereixem tenir una feina ben remunerada o un lloc de treball amb responsabilitat. Resumint: no tenim prou confiança en nosaltres mateixes.

### **Promou alguna acció perquè la igualtat sigui real i efectiva entre dones i homes? Quines?**

Promoure no seria la paraula adient perquè no ho faig conscientment, però intento en el dia a dia valorar-me tal com fan els homes. Prenc les meves decisions i encara que a vegades és difícil perquè surt la part sensible que tenim totes les dones, realment val la pena. Cal pensar que les coses bones que fem les faig perquè hi he dedicat temps i esforç amb els meus coneixements i no perquè m'ho hagin posat fàcil. Deixo veure com n'estic, d'orgullosa, de tot el que aconsegueixo, o millor hauria de dir aconseguim perquè a la nostra cooperativa no hi ha diferències.

### **Què creu que poden aportar les dones al teixit empresarial?**

Les dones tenim un punt de vista més ampli, som controladores però també resolutives, perseverants, responsables i lluitadores. Són bones qualitats tant per al lideratge com per a qualsevol feina que vulguem fer.

## **Preguntes curtes**

**Un valor en alça.**  
Solidaritat.

**Una bona qualitat per dirigir.**  
Seny.

**Un objectiu pendent.**  
Professionalment que la cooperativa recuperi el caliu que ha mantingut tots aquests anys que sense ser familiar ens hem trobat a gust. La crisi i les difícils decisions que s'han pres han fet variar el bon clima que hi havia i això és una llàstima.

**Un llibre que recomani.**  
*En busca del símbolo.*

**Una idea per activar el mercat laboral.**  
Reduir la burocràcia o agilitzar-la per tal de poder facilitar la creació de noves empreses.





### **De petita, què somiava ser de gran?**

No ho recordo ben bé, però tinc dues germanes que treballaven de monitors de menjador i em va fer gràcia anar a parar dins d'aquest negoci.

### **Per arribar a ocupar el càrrec, ha hagut de superar molts obstacles pel camí? Quins?**

És un altre món, una feina molt difícil i complexa, sobretot si treballes la part de la cuina, considerada d'alt risc per a la canalla. Considero que si ets responsable i fas el que realment t'agrada i creus en les persones per formar un bon equip, podràs estar molt

de temps treballant amb motivació i èxits.

Per a Campos Estela és igual d'important oferir un bon servei als clients que col·laborar amb qualsevol tasca que impliqui un compromís social.

### **És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?**

He viscut etapes on sí ha estat complicat conciliar la feina i la família. Per sort, àvia, germanes i també cangurs van ser la salvació. Crec que avui dia encara queda molt per fer i que les empreses s'haurien de conscienciar i ajudar més del que ho estan fent actualment. A vegades hi ha

horaris de feina molt diferents per compaginar amb l'escola bressol o l'escola. I sembla que no sigui normal que el pare falti a la feina en lloc de la mare, per portar els fills al metge per exemple. La nostra generació ha hagut de lluitar amb la mateixa família, les nostres àvies eren les primeres de dir que la mare havia d'estar a casa cuidant els fills.

### **Per què creu que hi ha poques dones dirigint empreses?**

Les dones hem fet un salt molt gran en un temps relativament curt a les tasques que eren purament d'homes, però encara queda molt camí. Cada cop estem més preparades i amb la ment més oberta per arribar a allà on ens proposem. Una bona mostra la tenim en els nostres fills, cada cop són més iguals en tot. La meua filla petita ha estat campiona del món de futbol sala amb la selecció catalana, encara que també l'esport és un camp on queda molt per arribar a la igualtat. Ara bé, hem de perseverar i continuar treballant.

### **Promou alguna acció perquè la igualtat sigui real i efectiva entre dones i homes? Quines?**

Som una plantilla majoritàriament de dones, amb personal que va des dels 19 fins als 60 anys i això vulguis o no, dóna una riquesa humana i professional. La cuina sempre s'ha considerat una feina de dones i és cert que quan entra algun noi canviem aquest mite.

### **Què creu que poden aportar les dones al teixit empresarial?**

El mateix que els homes. Sempre hi ha d'haver una part de sensibilització que permeti treballar la part social. Nosaltres ho fem amb Càritas i Font del Ferro i, a banda, que ens enriquim personalment, s'aprenen moltes lliçons de vida.

## **Preguntes curtes**

### **Un valor en alça.**

La implicació.

### **Una bona qualitat per dirigir.**

Donar facilitats perquè els problemes o entrebancs es puguin resoldre.

### **Un objectiu pendent.**

Sempre n'hi ha. L'últim que hem fet realitat ha estat el projecte Menu and Menu, que ha representat crear més llocs de feina i obrir el camp de treball.

### **Un llibre que recomani.**

*Un home de paraula.*

### **Un desig personal.**

Continuar fent les coses de cada dia amb la gent que m'envolta, a vegades allò quotidià és el millor que tenim i no ho sabem valorar.



**De petita, què somiava ser de gran?**

Anava més encaminada a ser mestra i m'encantava la psicologia.

**Com va sorgir la idea de crear el negoci?**

El meu pare volia muntar una empresa familiar, amb molta perspectiva de futur... La meva mare va ser la que va pensar en una copisteria, on tots ens realitzaríem, perquè ja teníem tècnics a la família estudiant disseny... tot encaixa va.

**Ha hagut de superar molts obstacles pel camí fins a arribar a obrir portes? Quins?**

Molts obstacles jo diria que no, més aviat passes, tràmits legals, així com projectes de dissenyadors, interiorisme, arquitectura... tot partint d'una idea que teníem clara nosaltres des d'un principi.

**És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?**

Pot resultar difícil si t'enduus la feina a casa. Nosaltres hem intentat se-

parar la part personal de la professional. El tracte és proper perquè tots som família, però la responsabilitat es porta i quan sortim de la feina, comença l'etapa familiar.

**Què creu que aporten les dones al capdavant d'un comerç?**

Al meu parer, el nostre món és completament masculí, resulta complicat treballar en un món on sembla que nosaltres hem de demostrar el que valem, però una vegada fet aquest pas, tot flueix molt fàcil, i transmetem més confiança.

**Creu que és real i efectiva la igualtat entre dones i homes? Per què?**

No, crec rotundament que és diferent, tal com he dit anteriorment, una dona sempre ha de demostrar primer la seva professionalitat.

**Què ha estat el més difícil i el més gratificant que ha viscut treballant?**

La proximitat amb els nostres clients, ens coneixem i parlem de tu a tu... No són una persona més com a les grans superfícies, la pre-

ocupació personal entre nosaltres va més enllà del negoci.

**Com valora el comerç local?**

Crec que entre nosaltres hem de fomentar la col·laboració. Avui dia amb segons quins negocis no resulta positiu, ja que consideren competència el que potser pot ser un col·laborador amb molt valor afegit i, entre nosaltres, podem fer una xarxa amb molt de pes a la nostra ciutat. Realment Rubí ciutata amb moltíssim comerç local i de qualitat, encara que a vegades, per desconeixement, es busca fora de la ciutat.

**Preguntes curtes**

**Una bona qualitat per dirigir.**

Versatilitat i perseverança.

**Un objectiu pendent.**

Poder seguir adaptant-nos cada dia més i millor a les necessitats dels nostres clients.

**Un desig personal.**

Arribar a tenir més temps personal, ja que en una empresa pròpia es dediquen moltes hores, i la implicació personal i professional és total. No entén de límits ni horaris.

**Un llibre que recomani.**

*La ley de los justos.*

**Una idea per activar el comerç local.**

Poder fomentar la col·laboració entre nosaltres, xerrades i posades en comú d'empreses familiars, necessitats, objectius, valors... Si més no, conèixer-nos, ja que a vegades estem tan centrats i implicats en el nostre negoci, que desconeixem l'oferta de la nostra mateixa ciutat.



**De petita, què somiava ser de gran?**

No ho recordo. De petita normalment vius més el present que el futur llunyà.

**Com va sorgir la idea de crear el negoci?**

No el vaig crear jo. Era professora d'anglès de l'escola i la direcció del centre em va proposar dirigir-la. Vaig acceptar perquè els meus amics em van aconsellar i em van animar a fer-ho.

**Ha hagut de superar molts obstacles pel camí fins a arribar a obrir portes? Quins?**

No puc parlar d'això perquè no hi vaig ser en un inici. Vaig començar a dirigir quan l'escola ja feia

sis anys que oferia classes d'idiomes a la ciutat de Rubí.

**És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?**

Sí. És complicat sobretot quan els fills són petits degut a la incompatibilitat de l'horari laboral amb el familiar. Els fills en aquesta edat els costa d'entendre perquè la mare no és a casa quan tornen de l'escola i no l'han vista en tot el dia. Quan els fills són grans, les relacions són més qualitatives que quantitatives i, per tant, no és tan essencial tenir les tardes per a ells. Ho entenen perquè et veuen a la feina.

**Què creu que aporten les dones al capdavant d'un negoci?**

En el meu cas, en l'àmbit de l'educació, aporten una visió més global i propera.

**Creu que és real i efectiva la igualtat entre dones i homes? Per què?**

No hi ha paritat laboral en res en aquest país. Les dones sempre han de demostrar molt més en l'àmbit laboral i a casa, sempre han de fer més per la família. Des dels seus inicis, el Centre de Llengües sempre ha tractat igual els nens que les nenes i no es permet cap tipus de discriminació, ja sigui de gènere, raça, classe social, nacionalitat, etc. La diversitat enriqueix l'aprenentatge.

**Què ha estat el més difícil i el més gratificant que ha viscut treballant?**

Sense dubte el més difícil és evitar errades, perquè treballes amb canalla i amb adolescents que a vegades passen per èpoques complexes en l'àmbit escolar o familiar, fet que no passa amb els adults.

I el més gratificant per a mi ha estat veure la pro-

gressió de l'alumnat de l'escola, perquè arriben essent petits i gràcies als seus coneixements d'idiomes (sobretot l'anglès) i els graus universitaris, aconsegueixen llocs de treball gratificants, amb responsabilitats i amb una gran projecció tant a Catalunya com a l'estranger.

**Com valora el comerç local?**

Ha millorat molt durant els darrers anys. Ara ofereix molta més oferta i de més qualitat que abans.

**Preguntes curtes**

**Una bona qualitat per dirigir.**

Escotar.

**Un objectiu pendent.**

Cap.

**Un desig personal.**

Viatjar més.

**Un llibre que recomani.**

*El petit príncep.*

**Una idea per activar el comerç local.**

Mirar si la Generalitat té referència d'experiències d'èxit en altres poblacions i veure si es poden fer a Rubí.





### **De petita, què somiava ser de gran?**

De petita no sabia exactament el que volia ser de gran, però sí que sabia que volia aportar els meus coneixements als altres.

### **Per arribar a ocupar el càrrec, ha hagut de superar molts obstacles pel camí? Quins?**

De mica en mica un mateix ja veu per on pot anar tirant i el que pot escalar. Jo treballava a l'hospital quan vaig pensar que tenia aptituds per compaginar la medicina pública amb la medicina privada. Em sentia amb capacitat per compartir ambdós treballs amb esforç, voluntat i tenacitat.

He tingut uns pares com a models de treball i valors i un marit emprenedor. Tota aquesta atmosfera va ser la base per crear la Clínica Oftalmològica Rubí on actualment treballen 5 oftalmòlegs, 1 anestesista, 2 optometristes, 2 infermeres i 1 responsable de màrqueting.

En uns dels meus congressos anuals als Estats Units, vaig visitar durant un temps diversos companys que compartien medicina pública i privada, vaig palpar que allò era una dedicació completa, el que a mi m'agradava: sessions clíniques a les 7 del matí, revisió de casos clínics, quiròfan i estudi fins a les 5 de la tar-

da i fins les 20 h, medicina privada on es revertien els coneixements. Era la llei de l'esforç personal.

### **És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?**

No és fàcil la compatibilitat entre la vida laboral i la familiar, es necessita talent per organitzar ambdues coses; per una banda, esperit de treball i per l'altra, ajut familiar. Cal ratllar la «super woman». En el meu cas he tingut molta sort ja que el meu marit és del sector i ho entén perfectament: la meva feina, el que jo puc sentir, les hores que hi dedico i, sobretot, el compartir coneixements. Tant ell com jo hem dedicat moltes hores a la nostra clínica i ens sentim contents amb el que hem arribat a crear. De fet, tant és el nostre entusiasme per la feina que dediquem part del nostre temps de les vacances a ajudar els qui més ho necessiten. Ja fa 15 anys que anem al Tigre (Etiòpia) a operar, no ens ho prenem com un treball, sinó com un deure social. Per què creu que hi ha poques dones dirigint empreses?

En primer lloc cal tenir valentia, empena i estar ben preparada. A més, les estructures de la societat, quant a horaris i cultura basada en la diferenciació dels rols entre dones i homes, dificulten iniciatives i possibles solucions. Malgrat aquestes connotacions, crec que és necessària la participació femenina al món de l'empresa en un país.

### **Promou alguna acció per la igualtat sigui real i efectiva entre dones i homes? Quines?**

Per gaudir de les mateixes oportunitats en les possibilitats de desenvolupament personal i de capacitat de prendre decisions, cal estar preparat per afrontar el repte. Així les dones podran competir i compartir societat de futur

### **Què creu que poden aportar les dones al teixit empresarial?**

Compromís, sensibilitat, i noves formes de treball adaptades als horaris que complementin la conciliació de la vida personal i laboral.

## **Preguntes curtes**

**Un valor en alça.**  
Un lideratge més humà i participatiu.

**Una bona qualitat per dirigir.**  
Estratègia per aconseguir una atenció de qualitat, actitud positiva i bona predisposició.

**Un objectiu pendent.**  
En tinc molts: anar un any a Etiòpia a treballar per als més necessitats, fer un grau superior d'Història de l'Art, ser guia d'algun museu...

**Un llibre que recomani.**  
*El metge.*

**Una idea per activar el mercat laboral.**  
Introduir cultura emprenedora a la nostra societat.



**De petita, què somiava ser de gran?**

Sempre m'ha agradat estar cara al públic. De ben petita ja jugava amb la meua veïna fen petites parades al carrer. La relació amb la gent sempre m'ha entusiasmat

**Per arribar a ocupar el càrrec, ha hagut de superar molts obstacles pel camí? Quins?**

Obrir un negoci representa molt d'esforç, sacrifici i assumir el risc que comporta jugar amb el teu propi patrimoni. Et passes moltes nits fent voltes a molts temes: com farem allò, com pagarem aquell proveïdor, que passarà l'endemà, vin-

dran clientes, els agradarà tot el treball fet... Un negoci propi dóna moltes satisfaccions, però s'ha d'estar sempre al damunt.

**És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?**

Un negoci és viu, cada minut canvia i, per tant, és molt complicat conciliar la vida professional i la vida familiar, perquè el negoci t'absorbeix. Però a la vida no ho pots tenir tot. Has de saber diferenciar el que és la feina del dia a dia i les estones que tens amb la família, gaudir-ne al màxim. No és una qüestió de quantitat, sinó de qualitat.

**Perquè creu que hi ha poques dones dirigint empreses?**

Perquè, malauradament, seguim sent un país masculista. Com deia abans, un negoci és viu, t'absorbeix i, per tant, per a una dona significa renunciar a disposar de més temps per a la família. Això a la nostra societat encara no està assumit del tot.

**Promou alguna acció perquè la igualtat sigui real i efectiva entre dones i homes? Quines?**

Tinc contractades dotze persones al Garden. D'aquestes, nou són dones. No fem cap política diferenciada entre homes i dones, simplement creiem que hi ha persones vàlides i persones no vàlides, independentment del sexe que tinguin. Sempre m'ha semblat que al món del comerç hi han més dones que homes atenent el públic, especialment en un servei com el nostre que té molt a veure amb la decoració.

**Què creu que poden aportar les dones al teixit empresarial?**

Tant homes com dones poden aportar el mateix: esforç i treball. Potser les dones tenim una sensibilitat més desenvolupada que els homes, i això ens pot ajudar a tenir organitzacions empresarials més humanes i respectuoses amb el seu entorn social i ambiental.

**Preguntes curtes**

**Un valor en alça.**

Potenciar més l'esforç. La gent jove hauria de tenir més facilitats.

**Una bona qualitat per dirigir.**

Respecte i constància.

**Un objectiu pendent.**

Estudiar idiomes, sempre ho he tingut pendent.

**Un llibre que recomani.**

L'últim llibre de Niño Becerra, per veure la realitat.

**Una idea per activar el mercat laboral.**

Menys traves i més facilitats de cara a les petites empreses, ja que la majoria d'ajuts són per a les multinacionals.



**Per arribar a ocupar el càrrec, ha hagut de superar molts obstacles pel camí? Quins?**

Sobretot obstacles de relacionats amb la conciliació de la vida laboral i personal. També els relacionats amb la dificultat d'iniciar un negoci i els del context econòmic actual.

**És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?**

En general, penso que sí. Hi ha diferents temes que ho dificulten, però principalment considero que els diferents horaris escolars que fan els nens i els laborals que fem els pares i mares. Hi ha altres països europeus que s'organitzen millor que nosaltres, fent horaris intensius, amb jornades laborals molt més productives que acaben abans i permeten la conciliació.

**Per què creu que hi ha poques dones dirigint empreses?**

Les dones som perfectament vàlides per dirigir empreses i tenim una gran capacitat de gestió. La meva opinió és que en

molts casos les decisions de promoció professional es decanten per perfils masculins, ja que són ells els que estan en càrrecs de decisió. D'altra banda, moltes dones sacrifiquen la seva carrera professional quan no reben el suport necessari a la seva empresa o a casa seva.

**Promou alguna acció perquè la igualtat sigui real i efectiva entre dones i homes? Quines?**

A Empenta Consulting som un equip de cinc professionals i tenim implantada una política de responsabilitat social empresarial que, entre altres temes, té en compte la igualtat entre dones i homes pel que fa a temes laborals i professionals. A més, disposem de mesures que faciliten la conciliació de la vida laboral i personal, com són la gestió de projectes per objectius, oferim la possibilitat de teletreball i els nostres horaris s'adeqüen a la necessitat de cada persona dintre d'un horari flexible i amb possibilitat de recuperació d'hores. Per nosaltres el que realment importa no és la presència física de les

persones, sinó la consecució dels objectius definits, i confiem en les persones que col·laboren professionalment amb nosaltres.

**Què creu que poden aportar les dones al teixit empresarial?**

Molt. Crec que les dones tenim una capacitat de decisió que integra moltes variables que aporten valor afegit a l'empresa, entre elles tot el relacionat amb l'empatia en l'altre, ja sigui el client o la persona que treballa amb tu. Això sempre ajuda.

## Preguntes curtes

**Un valor en alça.**  
Empatia.

**Una bona qualitat per dirigir.**  
Saber escoltar.

**Un objectiu pendent.**  
Viatge llarg per Àsia amb els meus fills, quan siguin més grans.

**Un llibre que recomani.**  
*La voz de las treces abuelas.*

**Una idea per activar el mercat laboral.**

Tant de bo tingués la resposta... Un tema que podria ajudar és que les empreses poguessin augmentar les seves iniciatives de RSC (responsabilitat social) ampliant la seva contractació a proveïdors locals, amb possibilitat de jornades laborals més flexibles i valorant criteris més sostenibles a l'hora de prendre decisions i no tan basats en el curt termini.



### De petita, què somiava ser de gran?

Jo sempre havia volgut ser metge, ho tenia molt clar, però cap als 14 anys em vaig fer socorrista i vaig veure que potser no podria superar la meva aprensió a la sang. Així que vaig determinar que, fes el que fes, sobretot volia gaudir del meu treball, que són moltes hores.

Finalment vaig estudiar una carrera tècnica i vaig treballar a gust com a enginyer molts anys. Les circumstàncies em van anar introduint en el món de la formació, i vaig descobrir que era el que m'agradava. Crec que cada etapa de la vida planteja diferents necessitats vocacionals i no s'ha de tenir por del canvi. Un dia, una amiga em va parlar del mètode Kumon, em vaig informar bé i ho vaig trobar molt interessant per als meus fills. Això em va donar la confiança per obrir una franquícia.

### Per arribar a ocupar el càrrec, ha hagut de superar molts obstacles pel camí? Quins?

La meua família sempre m'ha donat suport en allò que em proposo. Quan

vaig dir que volia obrir un centre educatiu, ja feia anys que em preparava i no els va sobtar. Després hi ha, és clar, les dificultats pròpies i els dubtes que es plantejaven abans fer una inversió en temps de crisi, però vam fer un estudi juntament amb els professionals de Kumon i vam decidir que valia la pena. Quan obres un negoci propi, tota la família ha de fer un esforç, i la meua s'ho va prendre amb il·lusió.

Després calia formar-se. Obrir un centre Kumon requereix una preparació exhaustiva. Cal conèixer els materials i continguts amb els quals treballar, per la qual cosa la meua formació va ser de gran ajuda. L'aplicació correcta del mètode és molt important i, per tant, les pràctiques són intensives. Pensi que parlem d'un mètode que porta més de 50 anys funcionant, i està present a 47 països, amb més de 4 milions d'alumnes matriculats actualment. A Espanya hi ha gairebé 250 centres. Tot això proporciona un know-how molt valuós que es transmet als professors en les formacions.

Quan obres el centre, la formació continua. Vaig haver d'anar a Madrid unes quantes ocasions i assisteixo a seminaris de perfeccionament, igual que els altres professors. Ens expliquen noves tècniques, estudiem nous materials. L'aprenentatge és continu. Enguany treballa en un programa voluntari

de millora de l'orientació als alumnes, juntament amb altres professors, per ser millor professora.

Tot el procés requereix temps que ha de sortir d'algun lloc. He treballat molt a casa i, a vegades, no m'he pogut incorporar a les activitats familiars del cap de setmana, estar amb el meu marit i els nens.

### És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?

El dia a dia familiar freqüentment recau més en la mare, encara que hi ha moltíssims pares molt involucrats. Potser també, com a mares, volem estar implicades en massa aspectes de la família quan realment no caldria.

Quan els nens eren petits, tenia reducció de jornada a la tarda i els deixava a permanències a l'escola al matí. La reducció em facilitava molt les coses però crec que, a menys que tinguis una feina on algú altre pugui continuar les teves tasques, te les trobes l'endemà. La meua sensació va ser que tenia la mateixa feina però menys hores per fer-la.

En el meu cas, quan vaig obrir el centre i per la manca d'ingressos inicial, volia fer-ho tot jo i m'emportava feina a casa, però vaig haver d'acabar buscant ajuda. Com que el centre no obre cada matí, intento organitzar-me si he d'anar a algun lloc, comprar... A la tarda, és obert fins a les 8. Quan arribo a casa, ja fa hores

que els meus fills de 8 i 12 anys han sortit de l'escola. Alguns dies van cap a casa, i altres vénen cap al centre Kumon, ja que també són alumnes meus. Si un dia cal anar al supermercat, aviat es fan les 9. Per sort, tinc l'ajuda del meu marit per fer el sopar.

D'altra banda, els meus fills s'han tornat més independents i previsors. Si necessiten un material per a l'escola saben que ho han de dir amb antelació, perquè potser no ens donarà temps de comprar-lo en l'últim minut, o si els hi cal consultar-me per fer un treball. Això és positiu, però de vegades van a dormir més tard del que a mi m'agradaria.

### Perquè creu que hi ha poques dones dirigint empreses?

Crec que la conciliació és un dels motius principals. Afortunadament ja són moltes les empreses que tenen plans de conciliació, i això és un gran avanç. D'altres, però, pensen que per ser dona sortiràs corrent si el teu fill té un mal de cap, o si tens una fuita d'aigua. Aspectes que no es plantegen amb un home. Encara massa sovint hem de demostrar que no és així.

Si ets autònom, o tens una petita empresa, sovint la feina principal la fas tu mateixa, i això et fa pensar si arribaràs a tot. Jo no m'hagués plantejat tenir una feina amb aquests horaris amb nens

petits, perquè el meu marit viatja força. Com tantes famílies, professionals de tota mena, nosaltres també hem hagut de demanar ajuda als avis, però no tothom té algú a qui recórrer.

### Promou alguna acció perquè la igualtat sigui real i efectiva entre dones i homes? Quines?

Al món de l'educació hi ha més dones que homes. Entre els docents dels centres Kumon, la majoria són dones, i hi ha excel·lents professors homes. Quan necessiti contractar, buscaré les qualitats i capacitats que necessito, independentment del sexe del candidat.

### Què creu que poden aportar les dones al teixit empresarial?

Crec en la creativitat de les dones, i en la capacitat que tenim per treballar dur. A més, sovint som molt crítiques amb nosaltres mateixes i amb el que esperem dels altres. No em mal interpreti, no parlo de supermares, excel·lents professionals i mares que arriben a tot. Jo no ho sóc ni en conec cap, i aquí és quan es desenvolupa la capacitat que tenim de crear oportunitats, alternatives viables a allò que s'ha de fer, a respondre com esperem que ens responguin. Això és el que podem aportar a les empreses.

## Preguntes curtes

### Un valor en alça.

L'educació. Una bona base educativa dóna confiança, i és un benefici per a un mateix i per a la societat.

### Una bona qualitat per dirigir.

Saber definir els objectius, i involucrar-hi tothom. Per aconseguir fruits, cal que tots remem convençuts en la mateixa direcció.

### Un objectiu pendent.

Només un? La vida és un cúmul d'objectius. És que fa que et llevis pel matí amb energia.

### Un llibre que recomani.

*Margarita y el maestro.*

### Una idea per activar el mercat laboral.

Fomentar l'emprenedoria. Les barreres inicials per obrir un negoci de vegades et fan tirar enrere i, si després vols créixer, et cal invertir abans de tenir un benefici, per exemple en un local, o en recursos humans. La por que les coses no acabin sortint bé frena la inversió als petits empresaris.



**De petita, què somiava ser de gran?**

Ser infermera o perruquera.

Com va sorgir la idea de crear el negoci?

Sempre he volgut tenir el meu propi negoci. Una companya de feina em va proposar muntar un centre de perruqueria, i ho vaig comentar amb el meu marit, perquè estava embarassada i era un pas que havia de pensar molt bé. Al final, vaig acceptar amb els ulls tancats i amb molta il·lusió, tot i saber que seria una responsabilitat afegida.

**Ha hagut de superar molts obstacles pel camí fins a arribar a obrir portes? Quins?**

Vaig haver de superar alguns obstacles: fer un bon estudi de mercat, parlar amb proveïdors, establir un protocol de treball, reunir documentació, consultar amb professionals que ens poguessin informar i orientar de tots els tràmits... Calia que tot estigués molt ben lligat.

**És complicat conciliar vida laboral, familiar i/o personal? Per què?**

Al principi costa combinar la vida laboral amb la familiar, és qüestió d'organització i que la parella també s'impliqui una mica. S'ha d'entendre la diferència que hi ha entre un treballador assalariat i un autònom i és important la col·laboració de la parella en les tasques de la casa. Amb el temps, però, aprens a combinar-ho i encara que no ho pots atendre tot al 100 %, has de tenir molt clar quines són les teves prioritats.

**Què creu que aporten les dones al capdavant d'un comerç?**

La majoria de les dones són lluitadores. Tenim la capacitat de poder atendre i relacionar-nos i, a més, tenim un sisè sentit per comprendre les necessitats dels altres.

**Creu que és real i efectiva la igualtat entre dones i homes? Per què?**

La igualtat entre dones i homes hauria de ser igual. Crec que cada vegada es valora més les dones i que

hi ha més igualtat, tot i que hi ha oficis en els quals els sous poden variar en funció si ets dona o home.

**Què ha estat el més difícil i el més gratificant que ha viscut treballant?**

El més difícil és aprendre a delegar i saber quines són les teves preferències; el més gratificant és la satisfacció de la clientela.

**Com valora el comerç local?**

S'ha de dinamitzar més el comerç de proximitat.

**Preguntes curtes**

**Una bona qualitat per a dirigir.**

Saber delegar i ser transparent.

**Un objectiu pendent.**

Disposar més temps per dedicar-me a mi i a la família.

**Un desig personal.**

La continuïtat de l'empresa.

**Un llibre que recomani.**

*L'ombra del vent.*

**Una idea per activar el comerç local.**

Una bona senyalització dels comerços amb els eixos comercials dels barris, un catàleg o mapa amb tots els comerços de proximitat i les seves promocions.





**De petita, què somiava ser de gran?**

M'agradava comunicar-me amb persones d'arreu del món, conèixer diferents països i cultures i dedicar-me a l'ensenyament d'idiomes, la meva gran passió.

Ja quan estava a la universitat tenia clar que volia fundar la meva pròpia escola d'idiomes, on pogués ensenyar de forma dinàmica i entusiasta, i transmetre la meva passió pels viatges i per la comunicació internacional.

**Per arribar a ocupar el càrrec, ha hagut de superar molts obstacles pel camí?**

**Quins?**

Sóc una persona positiva i optimista i, per això, quan miro enrere veig pocs obstacles, perquè a cada moment he buscat solucions a les situacions que han anat sorgint.

Quan vaig fundar l'escola fa quasi 15 anys, el meu primer càrrec va ser com a professora d'anglès per a totes les edats i a totes hores. Després, a mesura que l'escola va anar creixent em vaig haver de formar en l'àmbit del lideratge de persones i la gestió empresarial. Per aquesta raó diria que més que superar obstacles, que m'he anat adaptant a la realitat canviant de l'escola i, el més important, he aconseguit reunir un gran equip humà de 40 professionals per enfocar plegats els reptes del camí de British House.

**És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?**

En l'àmbit personal, diria que és una mica complicat de vegades, però amb ganes, flexibilitat i actitud positiva les coses difícils es fan més fàcils! Pel que fa a la família, no puc parlar amb propietat del tot

perquè encara no tinc fills. En aquest cas, poder comptar amb un bon equip en qui confies i amb la valoració i fidelitat dels teus clients és un gran punt a favor.

**Per què creu que hi ha poques dones dirigint empreses?**

Afortunadament la realitat està canviant de mica en mica i cada cop hi ha més dones empresàries o amb càrrecs de direcció d'empreses. Culturalment, però, encara tenim algunes creences més o menys conscients presents a la nostra societat en què els càrrecs de presa de decisions i de direcció d'empreses encara es consideren més adreçats als homes. Estem vivint un canvi de mentalitat, però els resultats encara són lents. Espero que en un futur proper arribi un moment en el qual realment hi hagi igualtat entre homes i dones en tots els càrrecs professionals.

**Promou alguna acció perquè la igualtat sigui real i efectiva entre dones i homes?**

**Quines?**

Nosaltres transmetem la importància de parlar idiomes com a una porta d'obertura a gran nombre d'oportunitats professionals, no tan sols al

nostre país, sinó arreu del món. I volem conscienciar l'alumnat que aquestes oportunitats són per a tothom. Una bona preparació acadèmica és la millor manera d'aconseguir aquesta igualtat.

A banda, en la selecció del nostre equip, el gènere no és cap condicionant per a nosaltres. Busquem gent apassionada pels idiomes, ben preparada i amb clara vocació docent, i de fet a British House el 70 % de l'equip som dones.

**Què creu que poden aportar les dones al teixit empresarial?**

Crec que un punt fort de les dones és la seva empatia vers els altres, tant de portes endins, a l'empresa, com portes enfora, amb els clients i la societat en general. Aquest talent pot ser de gran utilitat per aportar solucions creatives i aconseguir el wi-win que fa exitoses les empreses, és a dir, buscar solucions en les qual tant l'empresa, l'equip humà, els clients i la societat hi guanyin. D'això és del que es tracta, de crear valor i aconseguir que hi guanyem tots.

**Preguntes curtes**

**Un valor en alça.**  
Creativitat.

**Una bona qualitat per dirigir.**  
Visió.

**Un objectiu pendent.**  
Escriure un llibre.

**Un llibre que recomani.**  
*La brúixola interior.*

**Una idea per activar el mercat laboral.**  
Observar les necessitats de la gent que ens envolta i buscar idees creatives per tal de satisfer aquestes necessitats. I si una cosa no existeix al mercat, però és necessària, inventar-la!



**De petita, què somiava ser de gran?**

De petita somiava ser venedora. Quan tenia 13 anys ja vaig començar d'aprenentia en una carnisseria.

**Com va sorgir la idea de crear el negoci?**

Vaig tenir l'oportunitat de començar a vendre teixits, perquè jo estava en una fàbrica de confeccions i l'amo em va oferir els retalls que quedaven per vendre. Va ser així que vaig decidir obrir la botiga que l'any passat va celebrar els 50 anys.

**Ha hagut de superar molts obstacles pel camí fins a arribar a obrir portes? Quins?**

Probablement, tot i que no recordo cap complicació per aconseguir-ho.

**És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?**

Sí, els negocis necessiten molta dedicació, has d'invertir temps i esforç per pujar-los i aquest temps, malauradament, el perds d'estar amb la família.

**Què creu que aporten les dones al capdavant d'un comerç?**

Poden aportar-hi un tracte proper, saber aconsellar les clientes, escoltar i mostrar empatia.

**Creu que és real i efectiva la igualtat entre dones i homes? Per què?**

Considero que realment no existeix aquesta igualtat. En la majoria dels sectors, els sous, les tasques i les responsabilitats que s'assignen a les dones són inferiors i menys valorades. No hi ha les mateixes oportunitats. Potser el motiu és històric i d'un tipus de societat específic.

**Què ha estat el més difícil i el més gratificant que ha viscut treballant?**

Des de sempre he tingut vocació de servei i, per tant, aconseguir que la clientela marxi contenta i torni un altre dia, ha estat el més gratificant.

El més difícil ha estat adaptar-se a temps a la demanda dels consumidors. Saber preveure quins articles es vendran i quins es deixaran de comprar.

**Com valora el comerç local?**

És un comerç especialitzat i proper a la ciutadania que s'ha d'enfortir més. Les grans cadenes comercials han guanyat terreny en els darrers anys i cada vegada es fa més difícil garantir la supervivència d'aquest tipus de comerç.

**Preguntes curtes**

**Una bona qualitat per dirigir.**

Ser un exemple d'esforç i treballar per tenir i mantenir un bon ambient entre els treballadors, però també és important donar confiança, saber valorar els punts forts i treballar conjuntament els que caldria millorar.

**Un objectiu personal.**

Haver tingut un negoci per tractar de cara al públic, que he anat ampliant.

**Un desig personal.**

Que el petit comerç no desaparegui.

**Un llibre que recomani.**

*Mindfulness, la atenció plena.*

**Una idea per activar el comerç local.**

Facilitar els tràmits i les taxes als emprenedors per potenciar l'obertura de comerços petits ja que aquests són els que realment contracten més persones arreu de l'Estat.



**De petita, què somiava ser de gran?**

De petita somiava que manava, m'agradava molt. La meva germana, que és més gran, sempre m'ho retreia.

**Per arribar a ocupar el càrrec, ha hagut de superar molts obstacles pel camí? Quins?**

El més difícil no és arribar-hi, el més difícil és mantenir-s'hi.

**És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?**

És complicat, perquè la família és el més important, però quan el que fas t'agrada, t'hi aboques amb tota l'ànima i llavors és difícil de trobar l'equilibri. Però estic contenta perquè després de molts anys, avui dia puc dir que ho he aconseguit.

**Per què creu que hi ha poques dones dirigint empreses?**

La meua experiència em diu que nosaltres tenim altres prioritats, sense generalitzar, perquè es cert que hi ha de tot, però de vegades la nostra societat està sotmesa als records del passat, i encara avui veu malament un home que prioritza la família davant la feina i una dona que prioritza la feina per davant de la família.

**Promou alguna acció perquè la igualtat sigui real i efectiva entre dones i homes? Quines?**

Compagino la consultoria d'empreses amb cursos de formació per a aturats, on veig molta gent amb problemes per la manca de feina, i sovint les dones que assisteixen ho fan amb un motivació diferent que els homes.

Els vénen per tenir més possibilitats de trobar feina, elles ho fan com a teràpia de renovació, així que miro de donar-los el que vénen a buscar, i ho prioritzo davant de la matèria a impartir. El resultat és molt gratificant, perquè són molt treballadores i motivades cercant l'excel·lència.

**Què creu que poden aportar les dones al teixit empresarial?**

Les dones aportem un visió diferent, som creatives, habitualment prenem un alt compromís amb el que fem i som molt exigents amb nosaltres mateixes.

**Preguntes curtes**

**Un valor en alça.**  
La col·laboració.

**Una bona qualitat per dirigir.**  
L'assertivitat.

**Un objectiu pendent.**  
Treure al mercat un joc de valors per a nens i nenes en què porto temps treballant.

**Un llibre que recomani.**  
*La buena suerte.*

**Una idea per activar el mercat laboral.**  
Canvi de model econòmic; cal afavorir les inversions en investigació i desenvolupament.





**De petita, què somiava ser de gran?**

Recordo que volia ser perruquera i infermera (fins i tot tenia una disfressa), però als 12 anys, l'àvia va patir una trombosi i en visitar-la a l'hospital vaig veure nadons prematurs plens de cables i se'm va encongir el cor.

**Com va sorgir la idea de crear el negoci?**

De jove sempre havia despatxat en botiga, m'agradava parlar amb la gent. En tancar la llibreria, vam decidir posar una merceria perquè en tenia experiència

**Ha hagut de superar molts obstacles pel camí fins a arribar a obrir portes?**

No. M'ha resultat fàcil.

**És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?**

Si, molt complicat. Tot i que ara els meus fills ja són grans, he patit no poder compartir-hi més estones per l'horari comercial. Portar una feina i una casa és molt sacrificat. Pensa que l'horari que faig a la botiga comença a les vuit i fins a les nou del vespre no arribo a casa.

**Què creu que aporten les dones al capdavant d'un comerç? Creu que és real i efectiva la igualtat entre dones i homes? Per què?**

Segons quin comerç, és millor. Per a roba, una dona sempre parla més, escolta, pregunta, observa i entreté el client ensenyant els productes. Penso que tant dones com homes estan capacitats per treballar bé. No obstant això, les dones sempre són les que han de demanar permís per poder anar a tutories, al metge

amb la canalla, etc. Els sous encara són desiguals, tot i exercir les mateixes feines tant uns com altres, però de mica en mica...

**Què ha estat el més difícil i el més gratificant que ha viscut treballant?**

El més gratificant, agafar vacances perquè eren molt esperades i el més difícil, combinar feina i família.

**Com valora el comerç local?**

Malauradament, crec que no hi ha botigues en condicions o estem molt endarrerits si mirem d'uns anys cap aquí.

**Preguntes curtes**

**Una bona qualitat per a dirigir.**

Ser amable i tenir bon humor.

**Un objectiu pendent.**

Viatjar més.

**Un desig personal.**

Tenir feina.

**Un llibre que recomani.**

*Rubí, una vila, una història que contar.*

**Una idea per activar el comerç local.**

Parades de transport al centre per a comoditat de la clientela, sobretot la gent d'edat avançada.



### **De petita, què somiava ser de gran?**

Somiava a poder ajudar els altres, somiava que les meves paraules poguessin contribuir, encara que fos per una estona, a fer una mica més feliç les persones que estaven patint.

### **Com va sorgir la idea de crear el negoci?**

El negoci era un projecte de la meva mare i jo, de mica en mica, vaig anar veient la possibilitat de poder contribuir en aquella idea.

### **Ha hagut de superar molts obstacles pel camí fins a arribar a obrir portes? Quins?**

Per obrir portes no, perquè el negoci ja era obert, però d'obstacles sempre en trobes: d'entrada era molt jove i amb els anys veus com has assolit l'experiència que no tenies al començament i això es nota molt en tots els aspectes, tant econòmic com personal o pel fet de ser dona, etc.

### **És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?**

És molt complicat poder conciliar família i negoci, he de reconèixer que personalment m'ha costat moltíssim... Els meus fills ho han patit durant tota la infantesa. El negoci t'empeny; si no hi dediques el temps necessari no tens possibilitats de consolidar-lo.

### **Què creu que aporten les dones al capdavant d'un comerç?**

Les dones aporten sensibilitat, bon gust, caràcter empenedor i sobretot la capacitat de

lluitar i mirar endavant amb intel·ligència i equilibri.

### **Creu que és real i efectiva la igualtat entre dones i homes? Per què?**

Malauradament la igualtat entre dones i homes encara no està equilibrada; en molts casos la dona està pitjor remunerada i se li exigeix molt més.

### **Què ha estat el més difícil i el més gratificant que ha viscut treballant?**

El més difícil ha estat, i és, saber gestionar el teu negoci, saber equilibrar les compres amb les vendes; sempre jugues amb un marge d'error, però ho has de tenir molt clar perquè constantment hi ha perill d'equivocar-se.

El més gratificant és quan veus que la teva clientela ve il·lusionada, valorant el que nosaltres volem transmetre a través del nostre negoci i també personalment... És una combinació perfecta per fer realitat el nostre projecte.

### **Com valora el comerç local?**

El comerç local potser hauria de generar més possibilitats i més oferta per a la gent jove. Ens hauríem de posar tots plegats una mica més les piles per poder oferir a la nostra ciutat un comerç millor i més competitiu.

## **Preguntes curtes**

### **Una bona qualitat per dirigir.**

Observar i confiar en el teu equip.

### **Un objectiu pendent.**

Dirigir un equip de joves i formar-los des d'una idea més oberta i dinàmica, per tal d'assolir un entorn de treball gratificant, respectuós i molt agradable.

### **Un desig personal.**

L'equilibri entre totes les persones, sense tantes desigualtats entre tots nosaltres.

### **Un llibre que recomani.**

*Un any i mig*, de Sílvia Soler.

### **Una idea per activar el comerç local.**

Crear entre tots un comerç de qualitat i de bon servei, esforçant-nos a tenir uns negocis amb personalitat, que transmetin alguna cosa més que el fet de ser purament comercial.



**De petita, què somiava ser de gran?**

Moltes coses: policia, infermera... No ho tenia gaire clar.

**Com va sorgir la idea de crear el negoci?**

És un negoci familiar i com que no vaig voler acabar els estudis, no em va tocar més remei que entrar a treballar. Al començament no m'agradava gaire, però després vaig trobar el punt de gaudir de la feina.

**Ha hagut de superar molt obstacles pel camí fins a arribar a obrir portes? Quins?**

Amb el temps, tot canvia. La veritat és que la situació és molt diferent quan comences de jove que quan ja ets de l'ofici i en tens experiència.

**És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?**

Ara és més fàcil que quan jo vaig començar perquè a les guarderies i escoles s'ofereix un horari de permanències per als més petits, una hora abans que comencin les classes. Quan la meva filla era petita, no hi havia aquest servei i sempre estàvem tirant de cangurs. La meva família també treballa i no em podia ajudar, però la veritat és que potser encara és complicat el tema de la conciliació...

**Què creu que aporten les dones al capdavant d'un comerç?**

Les dones som al capdavant en aquest sector, tot i que també hi ha alguns homes. Penso que és una feina que poden fer tant uns com altres.

**Creu que és real i efectiva la igualtat entre dones i homes? Per què?**

Els homes que sovint veiem a la botiga són propietaris, són menys els dependents que atenen la clientela. La igualtat és un tema complicat que afecta no només a la nostra feina, sinó tot el món laboral. En aquest sentit, encara queda molt per lluitar i sempre hem de demostrar més que ells. És injust, però penso que amb el temps ho aconseguirem.

**Què ha estat el més difícil i el més gratificant que ha viscut treballant?**

Tant una cosa com l'altra ha estat el tracte amb els clients. He patit situacions difícils amb gent difícil que m'ha fet plorar i enfadar, però també he conegut gent meravellosa que em fa estar molt orgullosa de la feina que faig; gent que valora la teva feina i que passa a formar part de la teva vida, gent que t'explica els seus problemes, els seus èxits, les seves vides...

**Com valora el comerç local?**

Els comerciants de Rubí intentem modernitzar els negocis, oferir bons productes i bon servei, ampliem horaris i fem promocions per tenir un públic fidel.

**Preguntes curtes**

**Una bona qualitat per dirigir.**

Conèixer la feina i transmetre coneixements.

**Un objectiu pendent.**

Aprendre anglès.

**Un desig personal.**

La felicitat dels meus.

**Un llibre que recomani.**

*La catedral del mar.*

**Una idea per activar el comerç local.**

Fer coses tant de l'àmbit personal com social.



#### **De petita, què somiava ser de gran?**

Somiava a marxar lluny, algun país en conflicte on poder ajudar sobretot la canalla... A l'escola havia escoltat que a Mèxic tenien una missió. Era un pèl idealista, com tothom suposo, amb el temps i les circumstàncies que et presenta la vida, t'adones que no està a les teves mans o que la teva presència allà seria més cara que el teu ajut.

#### **Com va sorgir la idea de crear un negoci?**

Les meves germanes i jo el vam heretar del meu pare, per tant és una responsabilitat familiar que té els seus

pros i contres. Valoro l'esforç dels meus pares de donar-nos aquesta oportunitat de no començar de zero i d'haver pogut gaudir tots aquests anys al costat de la família. És important no haver de cercar oportunitats laborals fora del teu país i evitar la «fuga de cervells» que s'està donant i, a banda, no ha de ser fàcil estar lluny de la família. Si tenen competència per treballar en grans empreses, per què no les creen aquí?

#### **Ha hagut de superar molts obstacles pel camí fins a arribar a obrir portes? Quins?**

Com qualsevol persona abans d'obrir un ne-

goci, cal estalviar per fer-ho i poder pagar el lloguer del local i el gènere. Després s'ha de vendre molt per fer front a les despeses i això suposa una exigència personal i professional dura. Pel que fa a la vida personal, l'obstacle són els horaris, treballar a jornada partida i els dissabtes perquè et dona poc marge per fer vida social i familiar. En l'aspecte professional, no ha estat difícil.

#### **És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?**

Malauradament en aquest país no només per tenir un negoci és més complicat, sinó que també les mares tenen més difícil conciliar; en aquest aspecte anem endarrerits. Poder educar mentre treballam ens fa sentir útils i és de vital importància per a nosaltres mateixes i a la societat... Tenir temps per a l'educació de la canalla i ajudar-los a ser persones de profit no té preu.

L'educació que s'aprèn a casa i a l'escola és per rebre coneixements que els faran útils, però el temps és important

i l'estima dels pares i la família, més encara, perquè s'educa per valorar altres coses més que allò material. En aquest sentit, el debat és molt ampli.

#### **Què creu que aporten les dones al capdavant d'un negoci?**

Els canvis. Generalment les dones som més atrevides i valentes a l'hora d'intentar millorar els negocis, tenim visió de futur i una mirada a llarg termini. Una altra cosa més diferent és poder-ho dur a terme.

#### **Creu que és real i efectiva la igualtat entre dones i homes? Per què?**

Quan ets autònoma, existeix aquesta igualtat perquè tant dones com homes tenen certa llibertat per dirigir els seus negocis. Tret d'això, existeix desigualtat en la maternitat, en els llocs de treball, perquè els homes sempre estan millor pagats i més ben valorats dins d'un mateix lloc de treball per una societat majoritàriament masculina, tot i que l'educació en aquest sentit està can-

viant i molts homes ho valoren.

#### **Què ha estat el més difícil i més gratificant que ha viscut treballant?**

El més difícil, a títol personal, la mort del meu pare i posar-nos al capdavant del negoci i sense el seu ajut per preguntar, aclarir dubtes... I el més gratificant, treballar al costat de les meves germanes, amb el que té de positiu i de negatiu.

#### **Com valora el comerç local?**

És més important del que pensa la gent, perquè al contrari que les grans cadenes de roba, donen diversitat, vida i cultura als pobles i ciutats. Oferim allò que es busca i ens atrau el poder de diferenciar-nos, això que tot el que aporti diversitat, caliu i servei de proximitat és bo. A Rubí, però, encara manquen molts comerços però, de mica en mica, se'n van obrint de nous amb iniciatives fresques i de qualitat.

## Preguntes curtes

### **Una bona qualitat per dirigir.**

Donar llibertat d'acció, sentir-te lliure a l'hora de treballar.

### **Un objectiu pendent.**

Renovar la imatge de la botiga.

### **Un desig personal.**

M'agradaria que a Rubí s'obrissin molts negocis familiars i diferents en comptes de tantes cadenes.

### **Un llibre que recomani.**

*Causa justa.*

### **Una idea per activar el comerç local.**

Més diversitat i lloc per aparcar els vehicles, perquè no tothom viu pel centre.



### **De petita, què somiava ser de gran?**

De petita jo volia ser infermera. Vaig començar la meva vida laboral als 17 anys treballant en una farmàcia i he acabat en una empresa dedicada majoritàriament a components pel sector de l'automoció. Actualment tinc 75 anys i sóc treballadora en actiu.

### **Per arribar a ocupar el càrrec, ha hagut de superar molts obstacles pel camí? Quins?**

Tant en la vida familiar com en la laboral sempre sorgeixen obstacles. El que és més important és tenir optimisme, voluntat i determinació per superar-los.

### **És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?**

El dia té 24 hores: si t'organitzes bé pots fer moltes coses. En el meu cas la vida familiar ha estat sempre prioritària. Em sento afortunada d'haver tingut un marit extraordinari al meu costat. Junts, amb esforç i dedicació, vam tirar endavant una gran família i la nostra primera empresa a principis dels anys vuitanta. Quan la salut del meu marit va ser més dèbil, els meus fills em van començar a ajudar i vam constituir l'empresa que tenim actualment i que dirigeixo des de 1995.

Ara, després de tant de temps, la nostra petita empresa familiar continua endavant, dirigida conjuntament amb quatre dels meus vuit fills i combino

el treball a l'empresa amb l'ajut als meus fills i néts.

### **Per què creu que hi ha poques dones dirigint empreses?**

Perquè venim d'una societat patriarcal. Històricament la dona ha tingut una posició desfavorable, encasellada a les feines domèstiques i la cura dels fills. I, tot i que, afortunadament, la nostra societat va millorant en aquests aspectes, encara no hem aconseguit la igualtat real. Jo crec que les dones estem capacitades per aconseguir el que ens proposem, incloent-hi, és clar, qualsevol lloc de responsabilitat dintre de les empreses.

En el meu cas particular, com que treballo a l'empresa familiar que vaig començar amb el meu marit, no he patit discriminació.

### **Promou alguna acció perquè la igualtat sigui real i efectiva entre dones i homes? Quines?**

En el nostre cas l'empresa és del sector de l'automòbil i l'equip de treball està constituït per dotze persones, majoritàriament per dones i pels meus fills. Sempre intento adaptar la feina, en la mesura que ens permeten les obligacions, a les necessitats de les meves treballadores i les seves famílies. La nostra plantilla és molt estable.

### **Què creu que poden aportar les dones al teixit empresarial?**

Les dones hi poden aportar molt. En termes generals, puc dir que les dones sabem escoltar, ens adaptem als canvis, podem coordinar o flexibilitzar posicions contraposades des d'un punt de vista més global, som somniadores i idealistes i perseguim els nostres somnis amb esforç i tenacitat.

## **Preguntes curtes**

### **Un valor en alça.**

Crec que els grans valors són atemporals: l'honestedat, la responsabilitat i l'esforç han d'estar sempre en alça.

### **Una bona qualitat per dirigir.**

El respecte.

### **Un objectiu pendent.**

Sempre m'ha agradat viatjar i conèixer altres països.

### **Un llibre que recomani.**

*Corsarios de Levante*, el que estic llegint ara.

### **Una idea per activar el mercat laboral.**

Facilitar la creació de nous negocis. S'han perdut molts durant la crisi i és necessari reparar el teixit empresarial.



**De petita, què somiava ser de gran?**

Volia ser soldat, fer carrera a l'exèrcit. Recordo quan el meu germà gran va fer la mili... veure'l vestit de militar em feia molta il·lusió i per això jo també volia ser com ell.

**Com va sorgir la idea de crear el negoci?**

La veritat és que de manera totalment casual. Sabia que el propietari el volia traspassar, vaig parlar-hi i vam arribar a un acord.

**Ha hagut de superar molts obstacles pel camí fins a arribar a obrir portes? Quins?**

Sí, bastants. Crec que el més difícil va ser convèncer l'entitat bancària que era un negoci viable per poder aconseguir el crèdit necessari per posar-lo en marxa.

**És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?**

Compaginar-ho tot, si ho vols fer bé, és una tasca realment complicada. Sobretot pel tema del temps... al dia li falten hores per poder atendre totes les parcel·les personals que una voldria.

**Què creu que aporten les dones al capdavant d'un comerç?**

Sensibilitat, un sisè sentit a l'hora d'adonar-te que un treballador té un problema, confiança...

**Creu que és real i efectiva la igualtat entre dones i homes? Per què?**

Crec que no, sobretot en sous i tasques. En canvi, penso que a la feina, en general, als homes i a les dones se'ls demana que tinguin la mateixa responsabilitat.

**Què ha estat el més difícil i el més gratificant que ha viscut treballant?**

Poder mediar positivament en alguns conflictes laborals i sobretot haver pogut conservar els llocs de treball del personal. Crec que l'esforç val la pena si puc ajudar que les persones treballin a gust.

**Com valora el comerç local?**

Penso que el comerç local necessita estar més connectat entre si per entendre les necessitats del client i per poder compartir idees entre tots amb la finalitat de millorar el servei, sobretot a la petita empresa, com la nostra. Per exemple, una plataforma on es pogués comparar en línia o per telèfon.

**Preguntes curtes**

**Una bona qualitat per dirigir.**

Tenir la capacitat de comprendre més el que passa en determinades situacions i tenir mà esquerra.

**Un objectiu pendent.**

Seguir millorant dia a dia.

**Un desig personal.**

Que el negoci funcioni bé molts més anys.

**Un llibre que recomani.**

*La cabaña*, de Paul Young, i *Quiero un cambio*.

**Una idea per activar el comerç local.**

Teixir una bona xarxa i, potser, fer un sistema d'incentius que ens beneficiï a tots.





### **De petita, què somia-va ser de gran?**

La veritat és que mai vaig somiar ser res concretament. Senzillament, ja sabia que quan fos gran continuaria fent més o menys allò que els meus pares feien i que, temps enrere, també havia vist fer als meus avis.

### **Com va sorgir la idea de crear el negoci?**

La idea la va tenir el meu besavi, Emili Bendranas. Era un home amb una petita minusvalidesa, anava coix i va pensar que es podria guanyar la vida fent espadnyes. El seu fill Llorenç també es va passar la vida entre el banc de fer espadnyes i el taulell de begudes, ja que en aquella època en servien. L'Emili, el meu

pare, va ser qui va canviar el negoci: va deixar de fer espadnyes i de portar-les als pobles del voltant, va treure el taulell de begudes i es va introduir de ple en el món del calçat per a home, dona i nen.

### **Ha hagut de superar molts obstacles pel camí fins a arribar a obrir portes? Quins?**

Com he explicat abans, va ser el meu besavi qui va obrir les portes del negoci el 1885 i llavors no hi havia tanta burocràcia com ara. Eren altres temps, però no per això més fàcils, llavors es podia començar des de zero, cosa que ara seria impensable. Temps diferents, problemes diferents.

### **És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?**

Sí, puc afirmar que és molt complicat conciliar la vida laboral i familiar. Quan tens un negoci, ja sigui una botiga o qualsevol altre, les hores no compten i això a la llarga repercuteix en la teva vida personal.

### **Què creu que aporten les dones al capdavant d'un comerç?**

Queda molt malament que sigui una dona qui ho digui, però realment crec que sabem donar-li un toc especial. Diuen que les dones tenim la qualitat de fer més d'una cosa a la vegada i molts cops en aquesta feina has de tenir les mans en un lloc i el cap en un altre. És per això que, si miro enrere, penso que el meu pare sempre va necessitar la meva mare i que la meva àvia també va estar sempre al costat del meu avi.

### **Creu que és real i efectiva la igualtat entre dones i homes? Per què?**

Si parlo per mi, en cap moment m'he sentit menys valorada pel fet de ser dona. El meu pare va tenir dues filles

i les responsabilitats que ens va donar sobre el negoci van ser les mateixes que si hagués tingut un fill. Era dels que pensaven que, si s'estava ben preparat, el sexe no importava. En el món en què treballa he hagut de tractar majoritàriament amb homes, com ara els representants i els proveïdors, i no he tingut mai cap problema.

És clar, però, que la dona no està prou valorada en moltes feines, fins i tot en casos on la seva preparació és superior, cosa que no es veu reflectida en el seu sou. La maternitat segueix sent, a més, un handicap molt important a l'hora de contractar una dona tot i que ara la majoria d'embarassos estiguin programats. Sembla que la dona hagi d'escollir entre ser mare o assolir càrrecs de responsabilitat i aquesta és una lluita que ens queda pendent.

### **Què ha estat el més difícil i el més gratificant que ha viscut treballant?**

En el meu cas, com ja he explicat abans, sempre he estat envoltada de la meua família, sempre hem treballat junts. Ara, en la actualitat, treballa

amb el meu marit Pablo, cadascú en la seva parcel·la però junts. Això és, potser, la part més difícil: separar els problemes de la feina i els de casa és complicat. És per això que podria dir que allò més gratificant és saber trobar el punt d'equilibri entre el món laboral i el familiar sense que cap dels dos puguin sortir perjudicats. Creieu que, a la llarga, compensa.

### **Com valora el comerç local?**

Sóc del parer que a Rubí hi ha molts comerços que tenen al seu darrere gent molt competent i amb ganes de fer coses. El problema que tenim les botigues de Rubí és que sempre hi ha gent que valora més les coses de fora, és una llàstima. De totes maneres, també tenim alguna altra mancança

## Preguntes curtes

### **Una bona qualitat per dirigir.**

Saber treballar en equip.

### **Un objectiu pendent.**

Tenir més temps per mi i els meus.

### **Un desig personal.**

Jubilar-me portant la botiga.

### **Un llibre que recomani.**

*Els pilars de la terra.*

### **Una idea per activar el comerç local.**

Personalment, crec que és important fer feina en comú. Per part dels comerciants, no hauríem de caure en la rutina i hauríem de tenir unes botigues atractives. Per part de les institucions, demanaria que els carrers estiguessin nets i il·luminats i que la gent pogués aparcar el cotxe i passejar. Fem de cada dissabte una festa perquè la gent pugui gaudir de Rubí!



**De petita, què somiava ser de gran?**

M'agradava ser moltes coses: perruquera, veterinària, venedora, metgesa... M'agradava fer volar coloms, tenia molta imaginació i podia assumir qualsevol paper.

**Com va sorgir la idea de crear el negoci?**

El meu negoci és familiar i ens hauríem de remuntar cinc generacions enrere i preguntar com va anar el tema.

**Ha hagut de superar molts obstacles pel camí fins a arribar a obrir portes? Quins?**

No. En el meu cas, aquest pas ja estava fet, he hagut d'enfrontar a seguir el negoci amb un llistó molt alt, mantenir-lo i lluitar sempre per poder millorar.

**És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?**

No és fàcil, però les coses mai vénen de cop, i s'ha de ser capaç d'eixugar-les a mesura que vénen i assumir-les molt a poc a poc. També hi compta el gran factor que la parella col·labori o no; en el meu cas, no va faltar ajuda.

**Què creu que aporten les dones al capdavant d'un comerç?**

Les dones aporten el mateix que podria aportar un home, però en el seu estil. Tots tenim la mateixa finalitat, guanyar diners per ser productius i portar el negoci el millor possible.

**Creu que és real i efectiva la igualtat entre dones i homes? Per què?**

La igualtat no existeix, ja que som diferents i això és evident. El que s'ha de tenir sempre en compte és el resultat de la feina ben feta i aquí no existeix el sexe.

**Què ha estat el més difícil i el més gratificant que ha viscut treballant?**

El més difícil ha estat que les treballadores i els treballadors que m'han vist néixer entenguessin que ara sóc la seva cap, era difícil per a ambdues parts.... Només feia que demostrar que ho podia fer i que elles, de mica en mica, ho acceptessin.

**Com valora el comerç local?**

El comerç local juga un paper tan i tan important... i la gent no n'és del tot conscient, ja que sempre l'han tingut. No s'ha d'oblidar que sense comerç no hi ha vida. El petit comerciant és el pilar dels pobles o ciutats.

**Preguntes curtes**

**Una bona qualitat per dirigir.**

Fer el que t'apassiona i t'agrada.

**Un objectiu pendent.**

Completar la botiga dels meus somnis.

**Un desig personal.**

Gaudir dels meus i de mi mateixa, al màxim.

**Un llibre que recomani.**

*El país del núvol blanc.*

**Una idea per activar el comerç local.**

Tenir clar que tots volem el mateix, però a l'hora de treballar conjuntament, no en sabem. La idea és aprendre i entendre que, perquè el comerç local funcioni, hem d'anar tots en una mateixa direcció.





**De petita, què somiava ser de gran?**

Ballarina. M'encantava ballar i veure les coreografies que feien les hostesses del programa Un, Dos, Tres.

**Com va sorgir la idea de crear el negoci?**

Per motius familiars van decidir crear un negoci de peix, perquè és el que des de molts anys hem treballat a casa; jo ja sóc la tercera generació.

**Ha hagut de superar molts obstacles pel camí fins a arribar a obrir portes?**

Més que res, trobar un local cèntric a un preu raonable. Els tràmits per l'obertura del negoci van anar molt bé, perquè tot i no entendre gaire com anava, vaig tenir la sort que des de l'ajuntament em van assessorar i informar dels dubtes que podia tenir.

**És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?**

Molt. Bàsicament per horaris i després el fet que no pares mai. També hi ha problemes que t'emportes a casa encara que no vulguis, ja que el meu marit també treballa en el mateix negoci i no es poden evitar algunes converses de feina a casa.

**Què creu que aporten les dones al capdavant d'un comerç?**

Sobretot una gran sensibilitat. Crec que fan una feina social molt important perquè la gent, les clientes, també vénen a la botiga a explicar històries personals positives i negatives i està

bé que confiïn els seus sentiments en les botigueres, perquè potser no tenen amb qui més compartir-ho. En un món tan informatitzat, falten aquestes converses entre persones.

**Creu que és real i efectiva la igualtat entre dones i homes?**

No, continua sent una societat masclista. No sé ben bé perquè les dones sempre han d'assumir més responsabilitats vers els fills... potser perquè són mares o són d'una pasta diferent als homes, però són les que cobreixen els temes familiars en la majoria dels casos. Vull creure que a les dones els costa arribar a llocs de poder en el món laboral per càrregues i responsabilitats familiars.

**Què ha estat el més difícil i el més gratificant que ha viscut treballant?**

El més gratificant: obrir la botiga, que acaba sent com un fill que has parit (malgrat que la decisió de ser mare la vaig haver de posposar fins que la botiga va estar enllestida). I el més difícil... potser la creació d'un equip de feina que fos eficient i s'adequés a mi i a la resta de companyes de treball.

**Com valora el comerç local?**

Quant a horaris, bastant negativament, perquè considero que no s'adeqüen al ritme de vida diari que portem. Per la resta, molt bé. Jo compro sempre que puc al comerç local.

**Preguntes curtes**

**Una bona qualitat per dirigir.**

Saber separar allò professional d'allò personal amb l'equip de treballadores.

**Un objectiu pendent.**

Cuidar més de mi mateixa

**Un desig personal.**

Continuar com fins ara, amb salut i la família, no em cal res més.

**Un llibre que recomani.**

*Mecanoscrit del segon origen.*

**Una idea per activar el comerç local.**

Fer una remodelació estructural en l'àmbit comercial. De vegades petits canvis fets des de la botiga atrauen la curiositat de les persones.



**De petita què somiava ser de gran?**

Recordo que m'agradava molt anar al despatx del meu pare, seure a la seva taula i fer com si estigués parlant amb els clients. Ara de gran i des de fa divuit anys, aquest joc que feia de petita, el faig diàriament a l'empresa familiar, que van fundar el meu avi conjuntament amb el meu pare fa seixanta anys.

**Per arribar a ocupar el càrrec, ha hagut de superar molts obstacles pel camí? Quins?**

Vaig començar a treballar alguns estius a l'empresa familiar i de mica en mica, després d'haver cursat Empresarials, de manera que pots tenir una visió global del món dels negocis, la meua carrera professional es va anar enfocant a la carrera d'estudis immobiliaris i de la construcció, on vaig aprendre la part teòrica, tot el relacionat amb l'activitat familiar. I d'aquesta manera, vaig anar passant per totes les àrees de l'empresa, fins a arribar a dia d'avui a dirigir-la, amb l'ajut incondicional i puntual, en temes importants, del meu pare.

**És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?**

Sí, és complicat però no impossible. Tant la vida personal com la laboral requereixen molta dedicació i disponibilitat totes les hores del dia. Per tal de poder gestionar la vida laboral, s'han de saber delegar algunes tasques en persones eficients i alhora ser una bona gestora del temps.

**Per què creu que hi ha poques dones dirigint empreses?**

Justament per la conciliació de vida familiar i la professional.

**Promou alguna acció perquè la igualtat sigui real i efectiva entre dones i homes? Quines?**

Jo crec que un lloc de treball, tant un home com una dona, poden ser igual de vàlids, però la dona pot aportar un increment de sensibilitat a la feina i en la relació amb els altres que als homes de vegades els manca.

Les famílies haurien de tenir més ajuts estatals, quant a guarderies, escolles, etc., perquè puguin tenir les mateixes oportunitats que els homes en un lloc de treball.

**Què creu que poden aportar les dones al teixit empresarial?**

Poden aportar molta capacitat de feina i més sensibilitat en les relacions empresarials.

**Preguntes curtes**

**Un valor en alça.**

Honestedat i capacitat de feina.

**Una bona qualitat per dirigir.**

Conèixer el teu equip.

**Un objectiu pendent.**

Disposar de més temps.

**Un llibre que recomani.**

*La catedral del mar.*

**Una idea per activar el mercat laboral.**

Tenir més ajuts i bonificacions a l'hora de contractar el personal.



**Com va sorgir la idea de muntar el negoci?**

Va ser una opció, com una altra qualsevol, per tirar endavant.

**Va haver de superar molts obstacles pel camí fins poder obrir portes? Quines?**

La botiga va obrir en la dècada dels setanta i en aquella època la burocràcia i els tràmits no eren gaire complicats. El pitjor fou el tema econòmic, partint des de zero i només comptant amb molta il·lusió, valor i ganes de treballar per empendre el projecte.

**De petita, què somiaves ser de gran?**

Des de sempre m'han agradat les lletres, les aventures d'intrèpids herois ajudant la gent foren la fantasia dels meus primers anys d'infantesa. Potser per això, somiava que algun dia seria mestra, metgessa o infermera i ja veus, ironies de la vida, han estat els números, el que menys m'agradava, els que m'han permès guanyar-me la vida.

**És complicat conciliar vida laboral, familiar i personal? Per què?**

Molt complicat. Quan el comerç és propi, no tens horari. Les hores de cara al públic són unes i després queda tota la resta. Les compres, el magatzem, els controls d'estoc, la comptabilitat... Tot això et pren tanta quantitat de temps que la teva vida personal i familiar queda relegada a un segon terme.

**Què creu que aporten les dones al capdavant d'un comerç?**

La majoria de les dones tenim un gran do que és l'empatia. És molt important per tractar amb el públic: empatia i sensibilitat.

**Creu que és real i efectiva la igualtat entre homes i dones? Per què?**

No, i a poc que fem un petit recorregut per la història, mai no ho ha estat. I sí, genèticament som diferents, però en qüestió de capacitat per realitzar unes tasques o cobrir un lloc de responsabilitat som tan capaces o més que molts homes. Conscients d'això, pot ser que sigui aquesta la raó per la qual no ens deixen aixecar cap.

**Què ha estat el més difícil i el més gratificant que ha viscut treballant?**

El més difícil, haver hagut de limitar-me a veure passar la vida, sense tenir temps per gaudir d'allò realment important. El més gratificant, el contacte amb les persones.

**Com valora el comerç local?**

En aquests darrers anys, el comerç rubinenc ha canviat i està canviant molt. Cada cop són menys els comerços històrics que van quedant, perquè les grans superfícies enterren al petit comerç.

**Preguntes curtes**

**Una bona qualitat per dirigir.**

Tocar de peus a terra i adaptar-se als temps.

**Un objectiu pendent.**

Seguir aixecant persianes molts anys més.

**Un desig personal.**

Salut i pau.

**Un llibre que recomani.**

*La veu adormida.*

**Una idea per activar el comerç local.**

Millorar les zones d'aparcament i oferir al client un servei personalitzat i familiar que ens diferenciï de les grans marques i superfícies que tracten als clients com un número més.



**De petita, què somiava ser de gran?**

Treballar en una oficina.

**Com va sorgir la idea de crear un negoci?**

A l'edat de nou anys, els diumenges anava a ajudar en una pastisseria d'un familiar i m'encantava. De gran, les circumstàncies em van portar a no tenir per escollir, era un camí on tenia alguna possibilitat de tirar endavant i m'hi vaig arriscar sabent que havia de posar-hi tots els esforços, dedicant totes les hores i esforçant-me i centrar-me perquè tot tirés

endavant. Vaig procurar no perdre el temps i tenir present que el temps és or i no es pot divagar. Pensem molt, moltes hores i nits en vetlla, però arriba un moment que s'ha de agafar el toro per les banyes. També de vegades t'estavelles, però la vida a vegades es un joc.

**Ha hagut de superar molts obstacles pel camí fins a arribar a obrir portes? Per què?**

Els normals de l'època. L'entusiasme que tenia dins va fer que no tingués importància l'esforç que havia de fer. Me agradava la feina que feia i no he tingut mai mandra. He estimat la feina per damunt de tot. A més vaig tenir molt ajut amb el meu fill gran.

**És complicat conciliar la vida laboral, familiar i personal? Per què?**

El meu pare em deia «primero mis clientes que mis parientes». A vegades crec que ho vaig tenir massa en compte.

**Què creu que aporten les dones al capdavant d'un comerç?**

Depèn de l'activitat del negoci. Quant a nosaltres, els electrodomèstics, no crec que hi hagi diferència. Ser un bon treballador i que t'agradi treballar amb el públic és el més important. Això sí, sobretot que estimis la gent que entra a la botiga encara que no compri.

**Creu que es real i efectiva la igualtat entre homes i dones? Per què?**

Crec que es compleixen i ben conduïda pot ser efectiva. Pel que fa al sou, el que importa és el comportament vers el client, que sigui atent i, el més important, que sàpiga vendre.

**Que ha estat el més difícil i el més gratificant que ha viscut treballant?**

Patir per la inseguretat i el dubte de saber si encertes o no amb la decisió que has pres després de pensar-hi molt. El més gratificant, quan els resultats són positius i veus que has encertat.

**Com valora el comerç de Rubí?**

Està tot molt complicat. Hem de ajustar-nos tant amb els preus que dubtem de si val o no la pena de seguir lluitant. Però el que he dit: no podem mirar-nos el llombrígol, hem de buscar solucions. Crec que té molt valor donar un bon servei.

**Preguntes curtes**

**Una bona qualitat per dirigir.**

Ser espavilat i no tenir mandra.

**Un objectiu pendent.**

Poder conèixer els besnét.

**Un desig personal.**

Que la botiga rutlli.

**Una idea per activar el comerç local.**

Ganes de treballar i fer treballar el cap.









Ajuntament de Rubí

**Dona**  
AJUNTAMENT DE RUBÍ

Amb el suport de:



Generalitat  
de Catalunya  
**Institut Català  
de les Dones**



**Diputació  
Barcelona**