

Institucions i associacions ajuden les dones en els seus projectes

Negoci de dones

Si crear o dirigir una empresa és difícil, ser dona i empresària són dues paraules que poques vegades vénen juntes. Malgrat tot, la situació millora i els negocis tenen, cada vegada, una major presència femenina.

A l'octubre del 1990, l'Institut de la Dona, que depén de la Conselleria de Cultura de la Generalitat valenciana, va posar en funcionament un projecte "dirigit a les dones que vulguen ser empresàries i rebre un assessorament", tal com ha declarat a EL TEMPS Leonor Hernández, advocada de l'Institut. Era un intent institucional de fer arribar la dona al món dels negocis. Des de l'Institut de la Dona es considera que l'experiència "ha estat positiva, perquè ha tingut una gran demanda". Es presentaren un total de setanta-quatre projectes, dels quals la majoria pertanyien a treballs relacionats amb el sector serveis, encara que la diversificació era la nota més destacada.

No tots els projectes han pogut dur-se a terme. Segons José García Roggen, gerent de l'empresa Inicativas para la Economía Social, amb la qual l'Institut ha signat un acord perquè done assessorament de manera gratuïta als projectes que hi arriben a l'Institut, "a més d'un cinquanta per cent dels projectes presentats els diguem que no o els donem alternatives".

Al Principat hi ha dues associacions de dones empresàries que, tot i mantenir relacions cordials, són totalment independents. Una d'aquestes agrupacions és l'Associació Catalana d'Empresàries i Executives, que presideix Consol Ortega, mentre que l'altra és l'Associació Catalana per a la Projecció Empresarial (ACPE), la presidenta de la qual és Concepció Matamoros.

L'ACPE es va fundar el mes de setembre de l'any passat i actualment compta amb una cinquantena d'empresaris, la majoria dones, encara que també hi ha algun soci empresari. Segons Concepció Matamoros, "la majoria d'aquestes persones comencen a l'empresa després



Emília Senent i les seues companyes han format una cooperativa, però, de moment, no han rebut cap ajuda econòmica.

RAFA GIL

d'haver participat en programes d'autoocupació o bé professionals lliures". El sector que més predomina en l'associació és el de serveis, encara que n'hi ha també, en menor quantitat, empreses de producció.

A Mallorca hi ha una Associació de Dones Empresàries que va ser fundada fa quinze anys i que compta amb unes quatre-centes sòcies, que provenen de tots els sectors, encara que, com sol ser habitual, majoritàriament pertanyen al sector terciari (hostaleria, restauració, moda...)

LES DIFICULTATS DE LA DESINFORMACIÓ

Les dones no tenen unes dificultats específiques per a iniciar un projecte empresarial, encara que, segons José García Roggen, "no hi ha una cultura de dona empresària". Tot i que hi ha un grup de dificultats derivades dels aspectes tèc-

nic de tota empresa (comptabilitat, administració...), "hi ha altres dificultats subjectives com la inseguretats", ens comenta José García, perquè "es nota encara la diferència entre el nivell de formació d'un home i una dona i l'aplicació d'aquest nivell de formació a la creació de l'empresa". Per a Concepció Matamoros, "la dona que treballa es troba un seguit de problemes que s'inicien amb les dificultats de compaginar la feina de la llar i de pujar la canalla i s'estenen per altres camps".

Aquesta problemàtica es deriva fonamentalment del tracte discriminatori i també de les impossibilitats d'accedir a segons quins tipus de càrrecs dins l'empresa.

"Jo sola em veig incapaç de portar la part comptable", ens comenta Pilar Monforte, que té previst obrir una clínica de medicina alternativa al seu domicili. Igualment Emília Senent, que junt amb tres companyes més que es coneix-

Antonia Estrugo, propietària de Fustabloc. "L'empresari sempre ha de pensar que dos més dos són cinc"

Fa sis anys, Antonia Estrugo, després de l'amarga vivència de perdre el seu marit, va crear Fustabloc, una empresa que es dedica a la manipulació i transformació del paper, i preferentment a la realització de blocs de paper, per a empreses, oficines i venda directa. Utilitza tota classe de utilitats, de vidre, de fusta, ceràmica, etc., en l'elaboració dels seus blocs. Fustabloc ha tingut una facturació de 300 milions de pessetes l'any 1990, mentre que en el total de les empreses i negocis d'Antonia Estrugo la quantitat s'eleva als 800 milions de facturació.

—*¿Què és el que realment li ha permès l'èxit?*

—Aplique els meus coneixements de mestressa de casa a l'empresa. Me'n vaig trobar sola a casa amb dos fills i havia de sortir-me'n. La mestressa és una empresària en potència, perquè sap dur endavant el factor econòmic i l'humà. A més per a triomfar has d'elegir un producte que no tinga saturació. Al principi vaig ser molt agressiva... s'ha de tenir tenacitat, s'ha de saber d'on vens, però sobretot a on vas. És important que tot empresari pense en la diversificació i l'ampliació com a objectius principals per a triomfar.

—*¿Què li diria a una dona que comença ara com a empresària?*

—Que siga constant i que crega en ella mateixa. També li diria que siga coherent i lògica amb ella mateixa. Quan li tremolen les cames, que seran moltes vegades, si li guanya la por, se n'anirà a terra. Jo en aquests moments en que les coses no van bé em posava a plorar de vegades, però ho amagava... perquè s'ha de ser fort, que no vegem que flaqueges.

—*¿Ha canviat alguna cosa per a cre-*



ar una empresa ara i abans?

—No ha canviat. L'empresa ha de ser petita i fer-te-la dia a dia a la teua forma. Tant ara com abans han d'estar proporcionades l'empresa i l'empresari, i aquest no ha de saber de tot, sinó que ha d'estar ben informat. Ara es reben més ajudes. Tenim 14.685 milions per a millorar la nostra competitivitat, i això és molt important.

Hi ha gent nova amb moltes ganes, i en aquest sentit, la nostra autonomia defensa molt bé allò que és nostre. A més, crec que la consolidació de l'IMPIVA és molt important per al món de l'empresa, ja que el País Valencià és un minifundi de 40.000 empreses.

—*¿Podria considerar-se una persona rebel?*

—Sí molt. En mi mateixa i amb els altres. Sóc agressiva..., millor, inquieta.

Quan vull pensar i estic nerviosa i aturada, cante per a desbloquejar-me. Crec en el desacord, no com a protesta, sinó com a millora. Vull que els meus treballadors pensen, és a dir, sóc rebel i vull que els altres també ho siguen.

—*¿Quina part de l'empresa troba més complicada?*

—No hi ha complicacions, però en l'organigrama és on es troba el punt clau de tota empresa. Per això el canvi d'organigrama continu en les petites empreses. El moment més complicat és el de cada moment, és a dir, no hi ha cap problema concret, sinó tots a la vegada. A més, l'empresari sempre ha de ser positiu, sempre ha de pensar que dos més dos són cinc.

D.H.

xeren a la Facultat de Psicologia de València han creat un Gabinet d'Assistència al Jugador Patològic al cèntric carrer de Ribera a València —on es concentren la major part dels salons del joc de la ciutat— considera: "La part administrativa i burocràtica és la més complicada per a nosaltres".

És important aquesta part al món de l'empresa. En aquest sentit José García creu que "no seria possible actualment formar una empresa sense un assessor". Aquestes busquen gent especialitzada aliena al negoci per a dur endavant tota

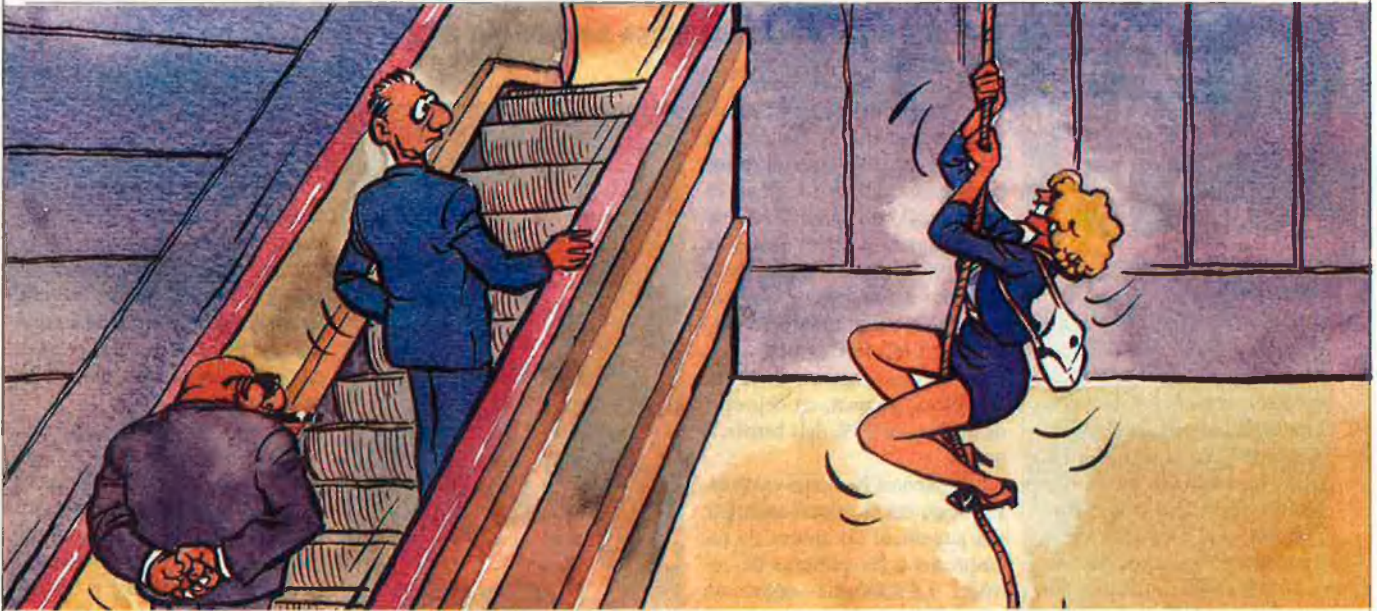
la part administrativa i comptable per a tenir una major seguretat i confiança. "Els actes de tramitació, de subvencions, etcètera són cada vegada més complicats, ens comenta José García, i qualsevol error pot ser irreversible per al projecte".

SUBVENCIONS I AJUDES

L'ajuda que puga donar l'administració per a la creació de les empreses és molt important, perquè moltes vegades representa quasi el 90% del capital inicial del

nou negoci. Una de les raons que justifiquen l'acord entre l'Institut de la Dona i Iniciatives para la Economia Social és el problema més gran que troben no sols les dones, sinó qualsevol persona que vulga crear una empresa: "Les limitacions en informació (accés a ajudes, subvencions...) i les jurídiques són les dificultats que habitualment es troben les dones a l'hora de començar", diu Leonor Hernández.

Altres traves per accedir a aquestes subvencions provenen dels requisits que s'estableixen i que moltes vegades dei-



xen un projecte empresarial fora del pla d'ajudes pel fet de tenir, per exemple, més de vint-i-cinc anys o de no haver estat un any sense treballar.

Igualment, Emília Senent ens comenta que "no hem rebut cap ajuda econòmica, promeses sí, moltes, persones interessades, però res més".

En principi aquestes dones volen començar sense cap ajuda, amb les possibilitats econòmiques d'uns estalvis o d'ajudes familiars i amb la promesa de rebre unes subvencions que tenen uns tràmits de concessió molt llargs, i que moltes vegades no arriben a temps o quan més es necessiten. "Hi ha un tipus de subvenció que li donen a tots els que vulguen constituir una empresa, ens comenta Emília Senent. Per exemple, aquestes quatre psicòlogues han accedit "a una subvenció per cooperativa, que és el que hem constituït nosaltres". A Catalunya l'ACPE ha demanat per a aquest any subvencions per a poder organitzar de cinc a set cursos sobre matèries diverses. Tal i com diu Concepció Matorros, "l'obtenció de finançament és un dels principals problemes". Fins i tot a l'estiu hi ha previstes unes jornades dirigides a la dona treballadora, en les quals es tractaran diversos temes que afecten aquest sector social. Aquest any passat l'ACPE va organitzar dos cursos, un de *telemarketing* i un de venda al detall, "ja que la majoria dels membres de l'associació té una botiga", ens diu la directora.

A les Illes, el govern autònom balear dóna algunes subvencions, encara que

per a María Teresa Rattier, vice-presidenta de l'Associació de Dones Empresaríes, pensa que "són de poca importància i la principal font de finançament són les quotes de les 400 associades".

A les dones valencianes que han accedit a la creació d'una empresa l'actuació de l'Institut de la Dona els pareix molt positiva i imprescindible, ja que, tal i com ens diu Emília Senent: "Vam anar a unes jornades que es feien a l'Institut sobre cooperatives i ens assabentarem com anava tot". La tasca d'Iniciatives també es considera fonamental: "l'Institut ens va permetre posar-nos en contacte amb ells".

NO HI HA POR AL FRACÀS

"Crec que si el projecte fracassa serà per la meua culpa", ens diu Pilar Monforte. Aquesta és una constant de les iniciatives empresarials en mans femenines, perquè hi ha una seguretat que si, la part humana no falla, el més probable és que el negoci triomfe. "La dona en general està més disposada al sacrifici i al sobreesforç", ens diu José García. Aquest assessorament empresarial fa que disminueix la por al fracàs, ja que actua com a filtre de projectes que no poden desenvolupar-se, bé per manca de preparació, o bé per dificultats de mercat, quan aquest es troba excessivament saturat. "Hi ha factors de l'empresa que no apareixen en cap pla de viabilitat i que per a mi —ens diu José García—, te-

nen una valoració tan important com altres, ja que fan referència al potencial humà, la confiança en el tema, etc.

La valentia és una nota destacada, i fins i tot l'esperit rebel pot ser un element comú de totes les dones empresàries, encara que elles no ho consideren així. "La creació de l'empresa correspon al fet de desenvolupar la nostra professió i pensem que aquest és un camp en què tenim molt a fer", segons Emília Senent. Tot i que elles no volen parlar de rebel·lia, sí que, en el fons, és un intent de aixecar-se contra el sistema imposat o contra les maneres amb què la societat tracta alguns mons professionals. Pilar Monforte, quan ens explica perquè es decideix a crear una empresa, ens diu: "Em fa fàstic tot aquest món de la medicina convencional i vull lluitar un poc contra ell. L'única manera de treballar —afegeix— com jo vull és muntar-m'ho ja a casa".

Una vegada consolidat el projecte, l'ampliació entra dins dels plans d'aquestes dones. "En la mesura en què es vaja estabilitzant, ampliarem", ens diu Emília Senent. D'aquesta ampliació dependrà l'augment dels llocs de treball, un dels objectius bàsics de la creació d'empreses. La rebuda de les primeres ajudes potser servirà per estabilitzar els diferents projectes empresarials i permetre'n l'expansió. Però la sort definitiva dependrà, majoritàriament, de la voluntat amb què aquestes dones s'enfronten a les dificultats del dur món empresarial.

Daniel Hermosilla