

# EMPRESAS y emprendedores

## TERAPIA ANTIGUA Y TECNOLOGÍA

Dana Bross explica cómo ha convertido su vocación en su medio de vida **PÁG. 10**



## LA EXPORTACIÓN ALIVIA LA CRISIS

La ventaja catalana en exportaciones topa con la falta de financiación **PÁG. 4**

### ESCRUTANDO EL HORIZONTE

Los expertos otean los caminos de salida de la crisis para las numerosas y varipontas pequeñas y medianas empresas



# PYMES: la hora de decidir

**ASOCIACIÓN, ESPECIALIZACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN** son los caminos de salida para las pequeñas y medianas empresas, las cuales conforman el tejido productivo más heterogéneo y numeroso del país

ESTEBAN HERNÁNDEZ

La situación de la pyme es contradictoria. Por un lado, las pequeñas empresas, que representan una parte sustancial de la economía española, están sufriendo especialmente la crisis, ahogadas por la falta de liquidez y por la caída abrupta del consumo. Pero, por otra parte, están viviendo las consecuencias de un cambio en la estructura del mercado que, a raíz de la desarticulación vertical de las grandes empresas, con los subsiguientes procesos de down-

» LAS MUJERES SON MÁS FIABLES QUE LOS HOMBRES PARA GESTIONAR LA PRECARIEDAD

## LA CRISIS AFECTA MÁS A LAS EMPRENDEDORAS

La participación femenina en la actividad emprendedora fue del 36,4% en 2010. El año anterior ese porcentaje era superior, el 42%. La caída de participación en los últimos años es superior a la de los hombres. La crisis acentúa las habituales desigualdades de género. Y provoca una peculiar dualidad. Mientras a la mujer se la estima mucho más fiable que al hombre en situaciones de crisis, porque suele ser más responsable, al mismo tiempo siguió sin considerársele dotada para los negocios **PÁG. 10**



Curso para mujeres emprendedoras en Barcelona Activa

sizing y outsourcing, con el surgimiento de nuevos sectores, (las TIC o la consultoría), ha producido un crecimiento sustancial del número de Pymes. Además, ha aumentado notablemente su diversidad, tanto en el tamaño como en los servicios que presentan o en los productos que venden: desde la tienda de conveniencia hasta la empresa cuyo producto está pensado para la exportación pasando por el pequeño fabricante o por las que dependen de un único cliente, las pymes se han convertido en un sector tan heterogéneo que

# MUJERES, más fiables ante la crisis

ESTEBAN HERNÁNDEZ

## UNA DUALIDAD MUY PECULIAR

**A pesar de que se la sigue viendo como poco dotada para los negocios, se cree que la mujer es mucho más fiable que los hombres para gestionar la precariedad**

La participación femenina en la actividad emprendedora fue algo mayor de una tercera parte (un 36,4%) en la España del 2010, según datos aparecidos en el GEM (Global Entrepreneurship Monitor). Sólo dos años antes, las mujeres representaban un 42% de la emprendeduría española, pero desde entonces esta caída ha sido más intensa que la observada entre los hombres, prueba de que la crisis ha acentuado las habituales desigualdades de género.

Y ello a pesar de que las dinámicas culturales han hecho a la mujer mucho más resistente en situaciones precarias. En muchos países son las mujeres quienes de verdad activan las pequeñas empresas, hasta tal punto que las entidades bancarias son muchos más receptivas a conceder el microcrédito cuando es solicitado por una mujer. Como señala Carmen García Ribas, directora del Máster en Liderazgo Femenino de ESCI-UPF, las normas culturales han favorecido una peculiar dualidad. En un sentido, "como la mujer siempre ha sido mucho más transmisora de patrimonio que propietaria, no se confía en ella cuando se trata de dirigir y organizar un negocio, ya que se entiende que el dinero no es femenino; pero, por otra parte, sí se la ha tenido

A FAVOR

A las mujeres se les tiene más en cuenta como gestoras del patrimonio en situaciones de crisis familiar

históricamente en cuenta como una gran gestora del patrimonio en situaciones de crisis familiar, sobre todo a la hora de solucionar pequeñas carencias". Esta doble consideración provoca que se le estime mucho más fiable que los hombres en situaciones de crisis ("ellas suelen ser más responsables") y que al mismo tiempo no se la vea dotada para los negocios.

Hablamos de prejuicios culturales, señala García Ribas, que aún no correspondiéndose con la realidad, contribuyen a conformarla. Así, de los 54.000 negocios que quebraron en los cinco primeros meses de 2010, sólo 9.000 estaban liderados por mujeres, pero eso no ha supuesto de la confianza de los bancos en las emprendedoras haya ido



**MENOS MUJERES** La crisis ha reducido la cuota de mujeres emprendedoras. En la foto, un grupo se forma en Barcelona Activa

no suelen tener problemas para compatibilizar paternidad y carrera, "a las mujeres se nos suele dar a elegir entre una cosa y otra. Y no quiero decidir entre ser madre y directivo, quiero las dos cosas, algo que en ellos se da por descontado". Por eso, afirma Cernuda, el negocio propio aparece cada vez más como una solución que permite organizarse una vida más satisfactoria.

## AFRONTAR TEMORES

Pero tomar esa decisión no sólo implica saltar por encima de erróneas percepciones sociales, sino que también obliga a afrontar temores personales. Para García Ribas, autora de *Miedo a ser* (Ed. Planeta) hombres y mujeres tenemos miedo al fracaso y al rechazo, tanto en la vida como en los negocios. "La diferencia estriba en que el temor al rechazo, que es frecuente entre las mujeres, es mucho más debilitante que el miedo al fracaso, que suele generar un incremento de la actividad. La mujer tiende a creer que cuanto menos identidad tenga mejor, convencida de que si es un producto comprable por todo el mundo obtendrá menos rechazo que si es un producto genuino".

Como la cultura patrón, la que crea el modelo, es masculina, la mujer se siente en ella como si fuera un huésped, consciente de que la pueden echar en cualquier momento, asegura García Ribas. "Y eso la fragiliza mucho a la hora de ejercer el liderazgo y de tomar decisiones".

en aumento. Más al contrario, en esos mismos meses, sólo las concedieron el 8% de los créditos.

Lo cual es un gran error, asegura Gemma Cernuda, presidenta de Peix&co y autora de 366 frases que toda mujer debe saber (Ed. Martínez Roca), porque "la mujer es mucho más prudente a la hora de poner en marcha un negocio, suele tomar decisiones más racionales y se conforma con una estructura mínima para empezar, al contrario que los hombres, que se cargan con muchos gastos fijos. Por eso un ban-

EN CONTRA

"Todavía hay entidades que esperan que la mujer vaya con su marido cuando pide un crédito"

co debería estar más contento de que le pida dinero una mujer empresaria, ya que va a vigilar mucho mejor en qué lo invierte. Sin embargo, todavía hay entidades que esperan que la mujer vaya acompañada de su marido cuando pide un crédito".

Este conjunto de convicciones culturales nos lleva a un terreno en el que todo parece planificado para que los negocios estén dominados por el hombre, asegura Cernuda. "La empresa está montada y estructurada para que sea masculina en un 80%. Por eso a muchas mujeres nos atrae la emprendeduría, ya que te permite crear tu propio horario y diseñar el tipo de vida que te es útil y que te ayuda a encontrar el equilibrio". Mientras que en el trabajo por cuenta ajena los hombres

DANA BROSS, EMPRENDEDORA

## "HE PODIDO CONVERTIR MI VOCACIÓN EN MI MEDIO DE VIDA"

Dana Bross es terapeuta y propietaria del Centro Dana Bross, un centro médico que adna las tecnologías más modernas con las terapias orientales tradicionales. Nacida en Eslovaquia, en el seno de una familia de médicos, hace 16 años recaló en Barcelona, "y la ciudad me abrió los brazos". Después de empezar Ingeniería decidió dedicarse profesionalmente a la música clásica; y en la capital catalana optó por formarse en medicina natural y unir arte y ciencia. En 2006 fundó

su propio centro "donde diagnosticamos y tratamos a la persona de forma global, en todos sus niveles: esquelético-muscular, bioquímico, energético y emocional. El cuerpo funciona gracias a la unidad funcional de todas sus partes", explica Dana. Esto es posible gracias a contar con un equipo interdisciplinar que permite combinar la medicina occidental más avanzada con técnicas de la medicina oriental ancestral. El objetivo es un reencuentro con la vida; recuperar la relación con el

cuerpo y aprender a cuidarse. "He podido convertir mi vocación en mi medio de vida", añade. *Crear a partir de algo en lo que crees*, es una de las frases que más repite esta mujer emprendedora, consciente de las renuncias que conlleva iniciar cualquier aventura empresarial. "Aunque siempre me he sentido muy bien acompañada y arropada por personas y entidades que me han ayudado y asesorado, como Barcelona Activa".

GEMMA MARTÍ



**UN PROYECTO** Dana Bross en su centro de medicina vital, en la Diagonal

ENTREVISTA A Jesús Calvo, administrador de Jusmer

## "Las nuevas instalaciones nos permitirán servir más y mejor a nuestros clientes"

Jesús Calvo puso en marcha hace 20 años Jusmer, una empresa especializada en el sector de la limpieza profesional. Poco a poco, la firma fue creciendo y hoy se ha convertido en uno de los principales agentes del sector.

¿Cuál es la actividad de Jusmer? Ofrecemos un servicio integral en la limpieza profesional. En la práctica, eso significa suministrar al mercado desde consumibles (celulosa, detergentes, productos de limpieza) hasta maquinaria de limpieza. La intención es que todo aquello que los clientes necesitan lo encuentren entre nuestra amplia oferta.

¿Cuál es el retrato del cliente tipo de Jusmer? El grueso de nuestra clientela está compuesto por empresas de limpieza, pero también por industrias de diversos sectores que consumen y necesitan este tipo de productos y máquinas. En los últimos años hemos logrado captar un nuevo segmento de mercado: empresas que tienen un servicio propio de lavandería y que requieren productos específicos como los que tienen le-



Jusmer se trasladó este mes de una nueva nave de más de 2.000 m²

etiqueta ecológica (ecolabel).

¿En qué mercado geográfico están trabajando? A nivel nacional. El mercado de Catalunya lo abordamos con nuestra propia flota (compuesta por 7 furgones de reparto), mientras que en el resto de España suministramos a través de operadores logísticos y de transporte. Servimos más de 5.500 pedidos mensuales en plazos que oscilan, dependiendo

de la urgencia, entre 24 y 48 horas.

Eso requiere una estructura importante... Hemos decidido trasladarnos este mes de junio a unas nuevas instalaciones que nos permitirán mejorar aún más nuestra capacidad logística y de servicio. Tras el traslado, pasaremos de tener 800 m² de naves a más de 2.000, lo que redundará en una mejora operativa.

El cambio es buena señal... Era necesario porque ya andábamos algo justos de espacio, pero también porque las nuevas instalaciones nos ayudarán a mantener nuestro sistema interno de calidad, a impartir la formación que ofrecemos a nuestros clientes en un espacio mucho más cómodo y adecuado y a servirles más y mejor.

¿Qué diferencia a Jusmer de sus competidores?

SEGUNDA EDICIÓN DE LOS PREMIOS FP EMPREÑ

## LOS EMPRENDEDORES DE LA FP



**LOS PREMIADOS** De izquierda a derecha: Tanit, Lorena y Sara; Ferran, Gabriel y Vicenç

►► Natura Vertical, un parque de aventuras ubicado en el parque natural de Sant Llorenç de Munt i Serra de l'Obac, y Dubbe, una empresa que realiza terapias y entrenamientos visuales para mejorar las destrezas deportivas, son los dos proyectos ganadores de la segunda edición de los premios FP Emprèn. Natura Vertical, ganador del Premi Emprendedor, es un proyecto presentado por Vicenç Lladó, Ferran Planchart y Gabriel Barreras, estudiantes del grado superior de Gestión y organización de los recursos naturales y paisajísticos en el IES Rubió i Tudurí. Como explica Lladó, "cuando desarrollamos

el proyecto, en la asignatura Gestión de empresas, nuestra idea era acercar a las personas al medio natural potenciando valores como la sostenibilidad y la educación ambiental". Los finalistas del Premi Emprendedor son los proyectos Trialmusic, presentado por alumnos del Institut Mitjans Audiovisuales EMAV, y Can Iago del IES Rubió i Tudurí. El primer Premi Creativitat ha sido para Dubbe. Sara Díaz, impulsora del proyecto junto a Tanit Colobrans y Lorena Morales, que este curso finalizan el grado superior de Óptica de lentes en el IES Joan Brossa, comenta que: "La primera en lanzar la

idea fue Tanit, que ya conocía este tipo de entrenamientos visuales, y pensamos que era un proyecto que podía generalizarse. Nuestra tutora de Óptica fue quien nos asesoró y animó a presentarnos al concurso". En total, se presentaron 25 propuestas, realizadas por 75 alumnos de 11 centros de FP de Barcelona. Según Ricard Coma, gerente de la Fundación BCN Formació Professional, "destaca la gran calidad de los planes de empresa presentados. El jurado ha constatado que la elaboración, la creatividad y la calidad de los proyectos puede equipararse a la de otros estudios superiores".

En Jusmer procuramos ofrecer un servicio integral que va más allá del mero suministro de un producto o una máquina. Queremos que el cliente nos vea como un colaborador, y para ello le ofrecemos un asesoramiento personalizado que se basa en estudiar sus necesidades para ofrecerle soluciones a medida. En un mundo en crisis como el que estamos viviendo, es preciso sumar a la calidad el valor añadido del trato directo y personal. Por otra parte, creemos firmemente en los productos de limpieza ecológicos que ofrecemos a nuestros clientes a unos precios muy competitivos. En este sentido, hemos sido de los primeros en distribuir los productos Tana Professional (del grupo Werner & Mertz) y cada vez son más aceptados por nuestros clientes.

¿Qué retos de futuro se ha marcado la compañía? Hace años que apostamos por tecnificar e informatizar la empresa para que todos los procesos cumplan con los estándares de calidad que satisfagan a nuestros clientes. La idea de futuro es seguir creciendo (hemos pasado de 8 a 23 personas en pocos años sin ayuda pública alguna y de una facturación de 890.000 € a más de 4.270.000 €) para continuar consolidando la marca Jusmer como sinónimo de partner integral en el sector de la limpieza.

**JUSMER, S.L.**  
Torre de Vallmajor, 78-80  
08915 BADALONA (Barcelona)  
Tel. 93 497 40 95  
www.jusmer.com