

Vender tiempo a personas ocupadas, servir menús de restaurantes famosos a domicilio, comercializar los productos que se elaboran en los conventos de clausura... Las españolas siguen usando la imaginación y el talento para fundar sus propias empresas.



- 1. ¿En qué consiste el negocio?
- 2. ¿Cómo se les ocurrió la idea?
- 3. Una anécdota.
- 4. Un deseo para el futuro.

Alicia García
(Brava Producciones)
Tel. 91 351 49 07

- 1. Atraer público a todo tipo de eventos y organizar diversos acontecimientos, encargándose de la decoración, imagen, sonido, contratación artística y guión.
- 2. Trabajando en televisión y aprendiendo cosas básicas para desarrollar campañas de comunicación.
- 3. Una vez, en una cena muy importante, acomodamos a dos ancianos en un lugar preferente, a pesar de no llevar entrada. Luego nos enteramos de que se colaban de gorra en todos los sitios. Ahora nos persiguen.
- 4. Seguir junto a mi equipo.

imaginación al poder

POR ANTONIO ORTÍ / FOTOS JOAN TOMÁS

Sandra Segimón y
Natacha Apolinario
(Baguisse) Tel. 91 542 44 14

1. Servimos a domicilio menús de restaurantes madrileños especializados en diversos tipos de comida: china, italiana, alemana, mexicana, etc.
2. Durante un viaje a Londres.
3. Hace poco hicimos un reportaje para "Canal Estilo" y uno de los directores de Canal + me quiso fichar de presentadora.
4. Dar algo positivo al mundo y crear empleo.



Carol Ojeda y María Andrada son dos chicas amables a las que un buen día se les encendió una bombilla a la altura del cerebro. Ocurrió en Nueva York, donde vivía Carol, que por aquel entonces ignoraba que hoy estaría de

nuevo embarazada. «La idea se me ocurrió» explica Carol con su inconfundible acento canario «cuando vi a una mujer que trabajaba de *shopper*, es decir, comprando cosas que necesitaban los ejecutivos: desde un par de zapatos hasta un regalo para su mujer, pasando por organizar una fiesta. Total, que dijimos: ¿Y si lo hacemos en Barcelona?»

Desde entonces, Carol y María tienen una empresa que se llama Personal Shopping y que vende tiempo a ese tipo de personas que se despiden por la mañana con un besito y que vuelven, ya por la noche, con cara de teléfono móvil, de muchos cafés de máquina y de cansancio concentrado. Personal Shopping alquila coches de lujo, organiza fiestas son-

(laboral)

presa, envía flores, va a la tintorería, preselecciona pisos, contrata canguros, adquiere entradas para el fútbol, pasea a directivos de multinacionales extranjeras por la ciudad... En definitiva, solventa cualquier compromiso al que no podemos atender por falta de tiempo, a cambio de una comisión del diez por ciento sobre el valor de la compra -salvo en casos inferiores a veinte mil pesetas, para las que tienen una comisión de tres mil pesetas-, además de tres mil quinientas pesetas por hora de trabajo.

Marta Álvarez y Pilar Pascual
(Ciencia Divertida) Tel. 93 475 01 53

1. Hacer demostraciones en colegios, pero también en superficies comerciales, para que los niños pequeños experimenten por sí mismos el teorema de Pitágoras, la ley de la gravedad y otros principios científicos.
2. Al observar que en Estados Unidos existía este servicio y que una empresa franquiciaba la idea.
3. Nos llamaron para celebrar una comunión, pero los papás se mostraron tan entusiasmados que no dejaron jugar a los niños.
4. Transmitir a los más pequeños lo divertida que es la ciencia.

Personal Shopping es un buen ejemplo de lo que los economistas llaman *yacimientos de empleo*, es decir, ocupaciones muy nuevas que recogen las últimas tendencias laborales y en las que apenas hay competencia. Es el mismo caso de cientos de mujeres de toda España que llevan a cabo una revolución silenciosa para demostrar que los buenos negocios no dependen tanto del sexo como de la imaginación. Porque de surrealista hay que calificar a Lina Lambert. Para poder trabajar de actriz, Lina

acostumbra a comprar los derechos de obras teatrales todavía no estrenadas en España. Luego, cuando alguien se interesa por ellas, pone una única condición: «Vale, pero yo trabajo de actriz, ¿eh?»

Otro tanto cabe decir de Alicia García, quien, después de dirigir programas de televisión como "Karaoke" y "Bravo, bravísimo", decidió montar, en diciembre de 1996, la empresa Brava Producciones, en Madrid. Alicia y su *troupe*

-Carmen, Eva, Nuria, Sabina, Sofía, Guadalupe, Sandra y Elena- diseñan atracciones para captar al público a eventos de todo tipo. Alicia lo llama «producciones especiales de comunicación», «ya que -explica- no es más que eso, comunicar de una forma muy especial y personalizada, de forma que

la gente encuentre algo más que cosas que comprar cuando va a estos sitios». Mientras conversamos con ella a través del teléfono móvil, se escuchan de fondo trombones y violas que casi no nos dejan hablar, ya que nos ha llamado desde el lugar donde se clausura la campaña electoral de un importante partido político, acto que organizan ellas. «Brava Producciones -indica alzando el tono de voz- se encarga de diseñar atracciones a la medida, tanto da si se trata de presentaciones de empresa, de celebrar el ochenta aniversa-

Desde hace poco tiempo proliferan las ocupaciones que recogen las últimas tendencias laborales y en las que apenas hay competencia.

rio del metro de Madrid o de hacer un montaje especial para el Festival de Benidorm. Nosotras nos ocupamos de todo: de la decoración, la luz, el sonido, la imagen, la dirección artística y el guión.»

Se trata de un trabajo donde, por lo que cuenta, a veces se producen situaciones insólitas. «En una ocasión —recuerda— hicimos una presentación para un cliente en el Palacio de Congresos de Madrid, ante cerca de cinco mil personas. En un momento del espectáculo, a pocos segundos de la apoteosis final, cuando debían salir a desfilarse un montón de personas, una de las chicas de mi equipo me llamó para decirme que había una banda de doce rusos con sus instrumentos que querían desfilarse. Yo no me lo podía creer. ¡Se trata de una broma!, pensaba. Pero no, había doce rusos que, erre que erre, insistían en desfilarse ya que si no —decían— no cobraban. Al final, descubrimos que se habían equivocado de auditorio. Pero fueron dos minutos terribles.»

A escasos kilómetros de Brava Producciones se encuentra la sede de otra empresa que responde por Baguise y que sirve a domicilio menús de veintidós restaurantes madrileños. A Sandra Segimón, la fundadora, se le ocurrió la idea tras visitar Londres y darse cuenta de lo bien que funcionaba en la capital inglesa este servicio. «Al principio, recorrimos los restaurantes de la capital ofreciéndoles la posibilidad de servir sus menús a domicilio, tanto a empresas como a particulares», explica Sandra, a la que acompaña en el negocio su hermano José

Manuel. «La idea —continúa Sandra— tuvo bastante aceptación, ya que no sólo no les ocupábamos ninguna mesa, sino que constituía una alternativa a los días de fútbol.» En la actualidad, Baguise sirve menús que oscilan entre las mil y las tres mil pesetas y da

Ha comenzado una revolución silenciosa para demostrar que los buenos negocios no dependen tanto del sexo como de la imaginación.

de comer a diario a cuatrocientas personas. Además, Sandra ha abierto hace poco la empresa Sushita, que ofrece a domicilio bandejas de comida japonesa desde 990 pesetas el menú, cantidad que da derecho a diferentes piezas de *sushi* —langostino, salmón, etc.—, además de *maki* —arroz, cangrejo, algas y alguna cosa más. Junto a Sandra trabaja Natacha Apolinario, su socia, que dejó su trabajo de *broker* para dedicarse de lleno a este

nuevo negocio. Al parecer, hizo bien, ya que la empresa cuenta con diez cocineros japoneses y sirve de comer a diario a 350 personas.

En cambio, Gemma Arruga y Conchita Mont han hallado su paraíso terrenal en la calle de La Palla, en el barrio gótico de Barcelona. Allí se encuentra Caelum, una tienda que vende yemas de Santa Teresa, cerezas al Cointreau



Carol Djeda y Maria Andra
(Personal Shopping)
Tel. 93 280 01 91 91 576 70 79

1. Vendemos tiempo a personas ocupadas.
2. Vivimos en Nueva York.
3. Un chico nos pidió que lleváramos un ramo de flores al aeropuerto para regalárselo a una chica a la que quería pedir perdón. Por el momento, nos vimos como Isabel Garmy darselo ella dijo: «Ya me imagino de qué tal va esa noche».
4. Seguir creciendo en armonía.

del monasterio de la Virgen de Monlora, puños de Cristo del convento abulense de Santa María de Jesús, queso tierno de vaca del monasterio navarro de la Oliva, así como vinos, licores y aceites elaborados por monjas de clausura de cuarenta conventos de toda España.

Fue hace dos años cuando Gemma y Conchita abandonaron sus antiguos trabajos y recorrieron 6.700 kilómetros de la geografía española a bordo de un Golf GTI -Conchita es una auténtica Fittipaldi- en busca de productos con los que abastecer su futura tienda. Desde entonces, Cae-

lum -cielo, en latín- se ha convertido en parada obligada para multitud de barceloneses amantes de recetas medievales guardadas celosamente bajo llave.

También a Marta Álvarez, bióloga de profesión, le cambió la vida en 1998, cuando fue madre y se vio obligada a

elegir un trabajo que le permitiera estar más tiempo con su hija. Tras darle vueltas a la cabeza, Marta se hizo con la franquicia Fun Science (Ciencia Divertida). «Tenía ganas de montar algo que fuera mío -explica Marta-. Este negocio me permitía trabajar con niños de una manera divertida.» Los clientes de Ciencia Divertida

son, por lo general, niños de cuatro a doce años a los que se les enseña la estructura molecular de los átomos con la ayuda de gomitas o el principio de Arquímedes -«mi papá puso mucho peso en la barca y también se le hundió», dice una niña- o el fascinante mundo de la electricidad con una máquina que pone

los pelos de punta.

«Los niños -indica Marta- se involucran muchísimo y lo tocan todo. Su pregunta preferida es "por qué". También se ríen, chillan y están muy atentos a todo lo que se les explica.» No en vano, la principal premisa de Ciencia Divertida, donde cuenta con la ayuda de Pilar Pascual, proviene de Confucio: «Me lo explicaron y lo olvidé. Lo vi y lo entendí. Lo hice y lo aprendí.» Una máxima que podrían aplicarse todas esas mujeres que, a fuerza de arriesgarse, han conseguido lo que para otras es tan sólo un sueño lejano: divertirse trabajando y, para más inri, ser sus propias jefas. Un ejemplo que muchas españolas estarán dispuestas a seguir en el futuro. **Y**

Gemma Arruga y Conchita Mont (Caelum) Tel. 93 302 69 93

1. Vender productos artesanales elaborados en conventos de clausura.
2. Por inspiración divina.
3. Una vez nos quedamos sin polvorones de un convento de Sevilla. Cuando les pedimos más, nos dijeron que no podía ser, que la monja que los hacía, que tenía setenta años, se había puesto enferma y que ninguna otra hermana tenía el don, es decir, la gracia para hacerlos tan buenos.
4. Descubrir nuevos cielos.

A fuerza de arriesgarse, estas mujeres han conseguido un sueño: divertirse trabajando y, para más inri, ser sus propias jefas.