

“Cal seguir endavant, i pensar en les solucions abans que en els problemes”

Written by Nilton Torres, text i fotos.
Thursday, 02 December 2010 12:39

There are no translations available.

Aquest és el primer d'una petita sèrie d'articles sobre migrades emprenedores.

Rosa Mamani és propietària i gerent d'una empresa i ens explica la seva experiència



A **Rosa Mamani** li han dit moltes vegades: "No es pot". Li ho van dir fa onze anys quan, amb cinc fills petits, va decidir deixar la seva natal Arequipa -ciutat del sud del Perú- per venir a Espanya. També li van dir "no es pot" quan es va traçar la meta de tenir el seu propi negoci. Però en comptes de descoratjar-la, aquella expressió ha funcionat com una catapulta, com un botó intern que pressionen dins d'ella, i llavors tot és un desafiament.

Mamani, de 46 anys, és avui la propietària i gerent general d' [AQP Services](#) , empresa amb seu a Sant Andreu de Llavaneres que ofereix serveis de neteja i reformes, i que compta amb una base de dades de treballadors de l'àmbit de la fusteria, jardineria , infermeria, auxiliar de geriatría i cambrers.

Aconseguir fer els seus somnis realitat no ha estat fàcil, sobretot en temps en què la crisi econòmica colpeja, i més si es tracta d'una immigrant. Tot i això aquesta dona ha sabut tirar endavant amb iniciativa, fent front al temporal econòmic que aclapara el país. "Moltes persones m'han dit: què valenta ets, que no tanques el teu negoci. Jo crec que el més fàcil és tancar. Cal seguir treballant perquè la situació millorarà ", diu.

D'Arequipa a Barcelona

□

Mamani va arribar a Barcelona el 1999. El seu marit havia deixat el Perú uns anys abans, i s'havia establert primer a Itàlia per a després fer el salt a Catalunya. La seva arribada va ser una sorpresa per a la seva parella ja que quan li va manifestar el seu desig de reunir-se amb ell, aquest li va repetir allò de "no es pot", que era "molt difícil per a una dona".

Quan va arribar a Barcelona la primera impressió que va tenir va ser que estava en un lloc d'oportunitats. "Aquí puc fer un món", es va dir a sí mateixa.

Després de trobar un pis a l'Hospitalet, el següent va ser buscar una feina.

"Vaig fer de tot: vaig cuidar gent gran i criatures, també vaig netejar cases. Després vaig aconseguir una feina en una empresa que enviava personal per netejar oficines". **Mamani** va destacar per la seva dedicació i els seus supervisors rebien elogis per la seva feina. "

Mamani diu que en els descans revisava diaris i revistes de negocis. Volia saber què llegien, en què pensaven els empresaris. "Les meves companyes reien: "Mireu, amb el seu informe de neteja i llegint coses de negocis", em deien ", recorda.

Per la seva perseverància va ser nomenada cap de grup i ja ningú li treia del cap que algun dia

“Cal seguir endavant, i pensar en les solucions abans que en els problemes”

Written by Nilton Torres, text i fotos.
Thursday, 02 December 2010 12:39

tindria la seva pròpia empresa de neteja.

"Conversava amb els meus caps i els preguntava com era dur aquest tipus de negoci. Jo hagués pagat per aprendre el que sabien i m'ho estaven ensenyant gratis", diu.

Rosa Mamani va començar a fer feines pel seu compte i quan li sortia una feina que requeria molta gent, contractava les seves companyes. Quan la van convocar per fer la reforma d'un restaurant a Sant Andreu de Llavaneres, no es va imaginar que aquest encàrrec li canviaria la vida.

La persona que la va contractar va quedar tan impactada amb la tasca de **Mamani** i el seu equip, que li va proposar convertir-se en la seva sòcia per muntar una bugaderia. El negoci no va prosperar per la crisi, però providencialment el local que estava destinat a ser bugaderia es va convertir en el que és avui la seva empresa.



Dona de negocis

□

Fa quatre anys **Mamani** va deixar el seu pis de l'Hospitalet i es va mudar a Sant Andreu de

“Cal seguir endavant, i pensar en les solucions abans que en els problemes”

Written by Nilton Torres, text i fotos.
Thursday, 02 December 2010 12:39

Llavaneres amb el seu marit i els seus fills. Després de més d'una dècada establerta a Catalunya afirma que se sent catalana i ara recorda amb un somriure que els seus veïns passaven pel seu local no per demanar un servei, sinó per indagar qui era aquella "estrangera".

"La gent em mirava amb recel. A poc a poc la cosa va canviar i ara quan venen a fer un contracte només volen parlar amb mi ", diu. El que sí que li està costant a aquesta emprenedora és desterrar els estereotips que envolten a la dona que intenta fer-se un espai en el món dels negocis. "Quan vas als bancs a demanar un crèdit sembla que no confiaran en tu perquè ets dona i a més estrangera. I els empresaris són amables, però no sempre et tracten com una igual. Per a nosaltres és encara més complicat ja que no només som empresàries, també som mares i esposes ", diu.

En temps en què la paraula "crisi" pot acovardir a molts, **Rosa Mamani** diu que el secret per seguir endavant està en "diversificar", per això quan l'any passat la situació econòmica es va posar més espinosa, va ampliar el negoci i va afegir el servei d'enviament de diners i va instal·lar un locutori.

"Jo penso que la crisi és una oportunitat, un moment en què s'ha de renovar. He tingut por? és clar que sí, però no pots deixar que aquesta por et paralizzi. Cal seguir endavant, i pensar en les solucions abans que en els problemes", diu **Maman**, a qui ja molt pocs s'atreveixen a dir-li allò de: "no es pot".