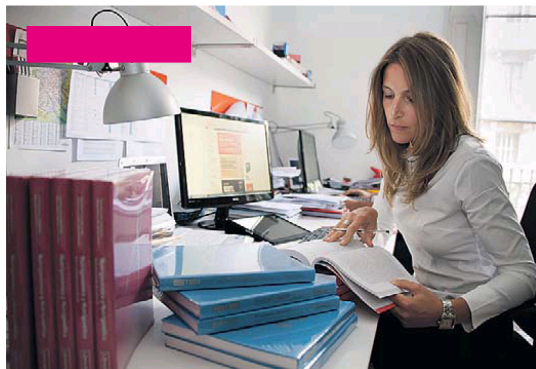




Cèlia Pujals
Libbooks
libbooks.es

"Tenía claro que quería seguir en el mundo de la edición. Como el sector no me ofrecía muchas alternativas, vi que aquella idea que había estado un poco en el aire durante algún tiempo tenía posibilidades de convertirse en realidad", explica Cèlia Pujals, al frente de Libbooks. Llevaba 12 años en una editorial encargándose de la edición de libros de alta gastronomía; con la crisis, la empresa hizo una gran reestructuración y Cèlia acabó saliendo de ella. Aquel fue el empujón definitivo que la llevó a montar, junto a Eduard, un compañero de la editorial, Libbooks, una plataforma de contenidos especializados e inéditos. "La idea era aprovechar nuestra experiencia en el campo del libro ilustrado y buscar temas de innovación para editar títulos que respondieran a necesidades de la sociedad". El primero apareció a finales en el 2011 y estaba dedicado al vehículo eléctrico. Y desde entonces, han publicado otros cuatro más y se preparan para desembarcar en el digital. "Primero pensamos en libros que puedan tener salida porque exista una necesidad sobre el tema, entonces vamos a buscar a los autores más idóneos para hacerlos, a la vez que los posibles patrocinadores". Cèlia reconoce que: "El cambio ha sido grande y complicado. Y requiere muchísimo esfuerzo y dedicación. Pero resulta muy gratificante tirar adelante tu proyecto, ser amo de tus decisiones, aunque económicamente aún no nos recompense".

EL IR POR SU CUENTA LES AYUDA A CONCILIAR TRABAJO Y FAMILIA

► Barcelona Activa, asegura que acaban el plan de empresa un 49,5% de las mujeres y un 50,50% de los hombres que acuden a este servicio del Ayuntamiento barcelonés. No obstante, algo ocurre después porque esos porcentajes no se trasladan a la realidad. Apunta Guernica Facundo, experta en el tema y autora de *El libro rojo de las mujeres emprendedoras* (Libros de Cabecera), que hay una brecha enorme entre las personas que acuden a estos servicios para informarse y quienes realmente acaban poniendo su idea en práctica. En el caso de los hombres, siete de cada diez logran montar una empresa y en el de las mujeres, tan sólo el 30%.

Los expertos coinciden en señalar que hay varios motivos que explican ese baile de cifras en el caso de las mujeres, y que permiten comprender por qué muchas tiran la toalla por el camino. En primer lugar, "las mujeres tardamos más en general en de-

ELLAS PARECEN BUSCAR TAMBIÉN BENEFICIOS SOCIALES



Teresa Tarragó
Iproteos
iproteos.com

cidir, porque en comparación con los hombres, suelen tomar en consideración muchos más factores, y de diversa índole -apunta Facundo-. Mayoritariamente, ellos suelen centrarse en si el proyecto es o no viable económicamente, cuánto pueden invertir y aguantar hasta que dé rendimiento. La mujer, en cambio, sopesa la parte económica, pero también y mucho la social y personal".

En segundo lugar, al parecer las mujeres tienden a sentir mayor aversión hacia el riesgo que los hombres. Un dato esclarecedor en este sentido: el GEM señala que en España entre el 2005 y el 2008, el volumen de inversión medio que los emprendedores, tanto hombres como mujeres, aseguraban haber invertido en su negocio era de 50.000 euros. A lo largo de esos tres años, unos y otros declaraban un aumento de ese *capital semilla*; sin embargo, a partir del 2008, cuando estalla la crisis, en el caso de las mujeres esa inversión inicial baja hasta los 30.000 euros, mientras que en el de los hombres se incrementa. Para Guernica Facundo, experta en emprendeduría, eso demuestra que "la mujer limita mucho más el riesgo, mientras que los hombres tienden a apostar por sectores de actividad en los que el riesgo es más elevado y están dispuestos a dar el salto".

Clara Arnedo trabaja junto a su hermana Marga en Conèixer Bcn, una empresa especializada en turismo cultural. Cuando se embarcó en el proyecto, salía de trabajar en una empresa con contrato. Estuvo un año preparándose las oposiciones para guía turístico sin saber si aquella apuesta le saldría o no bien. "Quizás lo hice en un momento en que era bastante joven y tienes menos miedo a hacer estas cosas. El trabajo que tenía no me llenaba lo suficiente y consideré que tal vez ser autónoma y emprender este proyecto de rutas culturales se podía ajustar algo más a la vida que quería llevar".

Para Montse Serrano, al frente de una emblemática librería barcelonesa desde hace 34 años, "no puedes tener miedo al fracaso. Si piensas que te estrellarás, te frenas. Y no pones en marcha aquello que quieres porque tienes la excusa de que te saldrá mal y tienes miedo. Pero lo importante es intentarlo y si te sale mal, ¿qué? ¿Pues al menos lo habrás probado!". El tercer factor que frena a las mujeres a la hora de em-

"Tenía la sensación de que lo que estaba haciendo estaba demasiado alejado de las necesidades de la sociedad. Por eso me decidí a emprender el proyecto de Iproteos", cuenta Teresa Tarragó. Después de estudiar biología, bioquímica, de doctorarse y de hacer un posdoctorado, consiguió una plaza de investigador asociado en el Institut de Recerca Biomèdica de Barcelona (IRB), para el desarrollo de fármacos para tratar patologías del sistema nervioso, como la esquizofrenia. "Se trataba de entender la enfermedad desde la ciencia básica, pero a mí lo que me interesaba era hacer algo que pudiera llegar a la gente y que generara riqueza para el país". Le estuvo dando muchas vueltas hasta que se decidió a ir a hablar con Ernest Giralt, al frente del programa de farmacología del IRB. "Después de que me dijera que contaba con el apoyo del IRB, decidí tirarlo hacia delante". Y así fue. Hace un año y medio creó, junto a Giralt, Iproteos, una *spin-off* del IRB, ubicada en el Parc Científic de Barcelona, que se encarga de desarrollar nuevos tratamientos para enfermedades del sistema nervioso central, como esquizofrenia o Alzheimer. "Transferimos el conocimiento que estamos generando en el IRB a un proyecto empresarial. Hemos pasado de una investigación básica a un enfoque aplicado", resume Teresa.