

- ¿Desde cuándo quisiste ser empresaria?

Yo vengo de una familia de empresarios, aunque directamente mis padres no lo eran, a mi alrededor había muchos.

Soy Ingeniero Técnico Agrícola y después de trabajar como formadora en diversas asociaciones de discapacitados y montar la finca “El Pino”, me tomé un tiempo para mi y mi familia, y pensé en ser independiente y hacerme autónoma.

Monté con unas amigas una empresa de jardinería que no funcionó. Me hice cargo de los materiales, los empleados y todo lo que teníamos y decidí seguir sola, creando “Estudiovamjardin”

- Cuales son las ventajas y los inconvenientes de tener un negocio propio.

Como la mayor ventaja, ver que avanzas, que lo que has hecho lo has hecho tú.

Otra ventaja es que los horarios te los pones tú, y aunque también es un inconveniente puesto que echas muchas más horas, te permite ser flexible.

Como inconvenientes, la financiación, los problemas económicos

Y en mi caso es más complicado puesto que soy mujer y tengo familia, y aunque parezca mentira, todavía hay quien te pregunta: “Vas a poder con la empresa y los niños?”, cuando es una pregunta que jamás se le haría a un hombre que fuera a pedir un crédito.

Otro inconveniente es que pagamos muchos impuestos. A los autónomos y pymes nos gravan con muchos impuestos y no nos ayudan nada.

Como último inconveniente, si tienes personas a tu cargo a la que tienes que pagar, la presión es mayor.

Ahora mismo hay bastantes inconvenientes, pero el que resista se hará más fuerte. Además, las mujeres empresarias resistimos más, creo que es porque contenemos más el gasto y nos organizamos de forma distinta.

- La primera idea que pusiste en marcha

Me gusta mucho la formación, y en particular en el mundo rural. También me gusta la jardinería. Quise hacer una empresa de jardinería con un toque de formación.

- Cual ha sido la ayuda más importante que has recibido?

Mis padres han sido los que más me han ayudado, tanto con apoyo financiero como moral. Han estado ahí. Además del apoyo incondicional de mi marido.

- ¿El principal obstáculo que has tenido?

Financiero.

Otro ha sido el de encontrar personal que se implicara en la empresa.

- Cuando comenzaste, la carencia más destacada era... y cómo lo solucionaste.

Realmente no sabía los “intrínquilis” de una empresa. Lo solucioné contratando a profesionales. Asesores... y formándome en gestión de empresas.

- **Si pudieras retroceder, ¿qué no harías?**

No me asociaría con nadie. Cada uno tiene su perspectiva de ver las cosas y estoy mejor sola.

- **¿Cuál es el aspecto más destacado que puede inducir a una empresa al fracaso?**

Sin duda, la mala gestión de las personas que componen la empresa.

- **En Castilla y León, la principal carencia en materia de infraestructuras para emprendedores, es...**

La falta de valoración que tenemos los emprendedores. No es que no haya cosas, es que no se nos valora.

Así es difícil echar una mano. Si no se cree en algo, no se le ayuda.

- **¿Qué consejo darías a quien quiere montar un negocio?**

Que busque apoyos. Que no se “coma” las dudas o los “marrones” sólo. Que se apoye en otros autónomos que les esté pasando lo mismo.

Los autónomos somos muy solitarios, todo lo que surge nos lo solemos “comer” nosotros. Deberíamos relacionarnos más.

- **La principal cualidad que debe tener un emprendedor, es...**

La resistencia. Tanto física, como psíquica.

El optimismo. Es difícil echarnos abajo.

- **El emprendedor, ¿nace o se hace?, que actitudes hay que tener?**

Nace y se hace.

Hay que ser muy ingenioso. Creer mucho en ti mismo y saber valorar que puedes con las cosas.

Hay que ser agudo a la hora de ver la oportunidad de negocio.

Hay que seguir aprendiendo. No quedarse nunca parado.

- **La máxima satisfacción que has tenido.**

Un diseño que se aprobó para un cliente importante, se realizó, le gustó y me volvieron a llamar.

- **¿Dónde encuentras los consejos cuando más lo necesitas?**

En mi casa, con mi marido. Si no fuera por la familia, muchos no saldríamos adelante.

- **¿Cómo solventas los retrasos en los cobros?**

Primero hay que intentar firmar contratos con fechas de vencimiento de pagos.

Pero es complicado. El que no quiere pagar, no paga, y hay que ir a actos de conciliación o juicios.

De todas formas, no nos fiásemos de la gente, no trabajaríamos. Hay que tener un grado de confianza.