



**Eva López & Yolanda Bausela**

PROPIETARIAS DE LA  
LIBRERÍA INFANTIL  
**EL REINO DE BUTÁN** (SAN  
SEBASTIÁN DE LOS REYES)

El reino de Bután es un pequeño país al sur de Asia donde la riqueza de sus habitantes no se mide según el producto interior bruto, sino a través de la felicidad interior bruta. Eva y Yolanda leyeron un artículo sobre el tema hace cuatro años y supieron que no había nombre más apropiado para la librería infantil que querían montar. "Entonces ambas trabajábamos por cuenta ajena en multinacionales y no nos sentíamos plenas, porque no podíamos compatibilizar el trabajo con la familia. Para nosotras, abrir nuestra empresa era la vía para alcanzar la felicidad", recuerda Eva.

# Madres EMPREENDEDORAS

El negocio de su vida apareció después de convertirse en madres. Decidieron cortar con sus empresas y empezar desde cero, lanzándose por su cuenta, para poder trabajar más cerca de sus hijos. **Así son las nuevas mamás empresarias.**

texto\_ Vicente Bustillo & fotos\_ Susana Girón





EN LA TIENDA, LOS NIÑOS EN SU SALSA

"No hay nada más divertido que un niño y sus salidas".



### María Blanco

PROPIETARIA DE LA TIENDA **GLÜCK** (MADRID)

María trabajaba como periodista. Justo cuando se quedó embarazada, su empresa fue a la quiebra, así que optó por darse un tiempo y pensar sobre lo que quería hacer. Y lo descubrió durante un viaje a Berlín. "Allí vimos muchas tiendas que vendían igual ropa que juguetes, con mucha personalidad y con un espíritu muy alejado del de las franquicias". Al volver a España puso en marcha Glück, un espacio con ropa, juguetes, libros y decoración para niños entre 0 y 6 años. ¿La idea fundamental? Rodear al chaval de objetos inspiradores que le puedan acompañar durante toda su vida. Sus hijas, Manuela y Rita (5 y 2 años), han dado sus primeros gateos allí.

**L**a historia comienza siempre de la misma manera. Has dado a luz, has estado de baja por maternidad y, cuando te reincorporas al trabajo, notas que tus prioridades han cambiado. Empiezas a preguntarte si te merece la pena seguir haciendo jornadas maratónicas en la empresa y ver al bebé apenas para bañarlo y acostarlo. Es ahí cuando buscas una alternativa. Y un día te preguntas: "¿Y si yo fuera mi propia jefa?". Ese es el punto de arranque común a todas las *mom business* (mamás empresarias) o *mompreneurs* (juego de palabras que significa 'mamá emprendedora').

**AMBOS NEOLOGISMOS SIRVEN** para nombrar una tendencia al alza en Estados Unidos: el incremento de mujeres que, tras la maternidad, deciden montar su propia empresa. Y los datos demuestran que el fenómeno también ha llegado a España. Una muestra: de las 28.815 nuevas altas de autónomos registradas en la Seguridad Social en 2013, 20.310 fueron de mujeres. Eso quiere decir que siete de cada diez nuevos emprendedores ya son mujeres. "Por supuesto, tener un horario más flexible y conseguir conciliar mejor la vida profesional y personal es el principal objetivo de la mayor parte de emprendedoras", explica Cristina López, *coach* asesora de mujeres emprendedoras. ▶

En Menudo Fest, además de ver los conciertos y bailar *rock and roll*, los chavales disponen de una zona para colorear y hasta pintarse la cara.



**'MOM BUSINESS' EN ALZA**

Siete de cada diez nuevos empresarios en España son mujeres.

## Marta Vigara

ORGANIZA LOS CONCIERTOS DE ROCK INFANTILES 'MENUDO FEST'

Domingo por la mañana. La edición de hoy de Menudo Fest, en el Teatro Goya, a la que han venido 800 personas entre padres y niños, es un homenaje a Los Ramones. Marta Vigara es la organizadora. Anda de un lado para otro, supervisando que todo esté en orden antes de empezar el concierto. José, su padre, me dice: "Está liada todo el rato porque lleva tres empresas a la vez. Es muy emprendedora, ha salido a su padre". La idea de organizar estos conciertos surgió hace tres años, cuando nació su hija Lía. "Yo siempre he tocado, y como me resultaba más difícil, pensé que sería buena idea hacer conciertos de *rock and roll* por la mañana para poder ir con nuestros hijos".



dedoras y fundadora de la web [www.menutrendedora.com](http://www.menutrendedora.com). "Pero también es cierto que cuando eres madre necesitas realizarte y hacer algo que realmente te apasione y te llene. Al fin y al cabo, el propósito de todas las madres que se lanzan a fundar su negocio es estar mejor para procurar mejores cosas a sus hijos".

## ARRIESGAR MENOS, PERO GANAR MÁS

El gran enemigo a la hora de lanzarse es el miedo. Al fin y al cabo, fundar una empresa significa para muchas personas salir de la zona de confort que proporciona un trabajo por cuenta ajena para sumergirse en la incertidumbre de un proyecto que no saben si va a funcionar. Y surgen las dudas: ¿qué pasa si no estoy preparada para llevarlo a cabo? ¿Y si invierto un tiempo y un dinero que no llego a recuperar? Frente a todo eso, hay estudios que certifican que una mujer acostumbrada a criar hijos parte con ciertas ventajas en el mundo de los negocios. Por ejemplo: está acostumbrada a trabajar con presión, tiene más habilidad para negociar, es más creativa a la hora de buscar fondos, sabe mantenerse al margen de los egos y controla mejor los altibajos. "Yo pienso que ser madre ya es emprender en sí", dice Cristina López. "Aparte de que te conviertes en multitarea, tienes que gestionar muchas cosas que también te sirven a nivel profesional y de empresa. Tienes un motor que es la motivación de querer algo mejor para tus hijos y es mucho más potente que cualquier otro".

Además de eso, ellas invierten menos y ganan más. Así lo certifica un estudio de la consultora norteamericana Kauffmann

Foundation, que resalta que las empresas fundadas por mujeres consiguen un 12% más de beneficios y emprenden con un tercio menos de capital. Y no sólo eso: las empresas lideradas por féminas también han demostrado ser más duraderas y resistentes a las crisis. Los datos en España avalan esta teoría. De todos los empleos de autónomos que se han perdido en los últimos años de crisis, sólo uno de cada diez correspondía a una mujer. "Los negocios liderados por mujeres se mantienen más en el tiempo", dice Ana Cabrero, presidenta de la Asociación de Trabajadores Autónomos ATA. "Ellas arriesgan menos y sus expectativas son más prudentes. Y eso hoy es un valor añadido". La mayor parte de los negocios están dedicados al comercio y la hostelería, pero también tienen un papel destacado en actividades científicas, en educación y en servicios sanitarios. Y específicamente entre las que son madres, proliferan en los últimos años los negocios relacionados con los más pequeños.

## MARÍA BLANCO ES UN EJEMPLO de ello.

Nunca se le habría ocurrido abrir una tienda de ropa infantil hasta que nació su hija Manuela y empezó a ver lo difícil que era encontrar ropa que le gustase. Ahora, cinco años después de abrir la tienda, ve que emprender tiene muchas cosas bonitas... pero también otras que no se ajustan a lo que creía. "Una de mis ideas, en un principio, era poder conciliar mejor el trabajo con la vida de mis hijas", explica. "Y obviamente es verdad que yo puedo



Emprender implica riesgos, y por eso no todo el mundo vale, dice Marta. Pero el éxito hace que valga la pena.

## Las empresas fundadas por mujeres consiguen el 12 % más de beneficios y se emprenden con un tercio menos de capital.

llevar todos los días a las niñas al cole y, a la salida, me las puedo traer a la tienda. Pero, al ser mi propio negocio, estoy trabajando muchas más horas que una persona contratada. Estoy atada de lunes a sábado por los horarios de comercio y tampoco puedo pedir una reducción de jornada". Eva López y Yolanda Bausela, propietarias de la librería infantil El Reino de Bután (San Sebastián de los Reyes), pasaron exactamente por lo mismo, hasta que decidieron contratar a una empleada para poder tener más tiempo libre. "Ahora nos sentimos satisfechas, porque tenemos un trabajo muy creativo", reconocen. "Cada día innovamos y hacemos cosas distintas. Pero también es verdad que hay otra parte más dura, que es la económica. Tenemos que estar preocupadas por el pago de facturas y salarios, una cosa en la que nunca piensas cuando estás trabajando por cuenta ajena".

## LAS MAMÁS ESPAÑOLAS, DE LAS MÁS LANZADAS

Pero ¿está preparado todo el mundo para emprender? Marta Vigarra cree que no. Ella trabajaba hasta hace tres años en televisión. Cuando se quedó embarazada, decidió que no quería volver a las jornadas interminables de rodaje y prefirió invertir su dinero en montar su propia empresa, desde la cual gestiona proyectos musicales como los conciertos de *rock* para niños Menudo Fest. Y, además, se ha hecho cargo de dos negocios familiares. "Por fin he encontrado mi sitio en el mundo, que es trabajar para mí y ser empresaria", cuenta. "Es cierto que el emprendimiento es incertidumbre. Yo lo vivo como algo muy emocionante, pero hay que valer para ello. Es complicado medir el riesgo, hacer un proyecto y arriesgar tu dinero. Pero luego es muy satisfactorio cuando las cosas salen bien".



Aun así y pese al crecimiento, el número de autónomas en España es mucho menor que el de autónomos. Ellas representan el 34 % del total, prácticamente una de cada tres. En comparación con el resto de países europeos, estamos ligeramente por encima de la media, que es de 31,4 %. Y eso nos coloca como el octavo país europeo con mayor porcentaje de *mom business*. ■

**La mayor ventaja de estas mamás es que tienen su propio negocio y está dirigido a los más peques; doble razón para pasar más tiempo con sus hijos.**

## SI ESTÁS PENSANDO EN EMPRENDER

### 1. BUSCA LO QUE TE APASIONE

Es obvio que debes perseguir la rentabilidad, pero esa no debe ser la primera razón para emprender. Lo fundamental es pensar en un servicio que te apasione y tenga una demanda.

### 2. NO TIENES POR QUÉ INVERTIR DEMASIADO

¿Has pensado que hay muchos negocios que puedes abrir en la Red? ¿O que puedes ahorrarte los gastos de un local compartiendo oficina en un *coworking*?

### 3. DELEGA Y SUBCONTRATA

El hecho de no dominar todos los aspectos del negocio no puede frenarte a la hora de emprender. Puedes invertir tiempo en ampliar conocimientos o subcontratar ese servicio.

### 4. SÉ MUY PERSEVERANTE

No te fijes unas expectativas muy altas ni unos plazos demasiado cortos para obtener resultados. Muchas personas tiran la toalla justo cuando están a punto de alcanzar la meta.

### 5. CONVENCE A TU CÍRCULO

Todo negocio comienza por 'las 3 efes': *family, friends and fools* (familia, amigos y locos). Tratar de convencer de tu negocio a tu círculo más cercano es fundamental cuando emprendes.