

La Myrtha Casanova és una senyora que vessa serenor i pragmatisme. Ciutadana del món, mentre que molts catalans van anar a fer fortuna a Cuba, ella en va sortir i va acabar fent-la a Catalunya. De ben jove va arribar de Nova York i va fundar una agència de publicitat i màrqueting a Madrid, en una època en què l'última accepció ni tan sols no apareixia als diccionaris d'espanyol: **"Va ser un període molt interessant, quant a aprenentatge. Els nostres primers clients van ser multinacionals com la Nestlé."**

Després d'aquesta experiència, a la Myrtha se li va presentar una d'aquelles oportunitats que arriben un cop a la vida. **"Em van fer una oferta per muntar una empresa de capital americà a Espanya. Catalunya ens oferia bons proveïdors i el substrat sobri, complidor i constant d'una de les regions més empenedores d'Europa. Era una bona base de treball i hi vam fundar la fàbrica de productes de neteja i cura de la pell que va servir a tota Europa."**

Tot i l'èxit de la iniciativa, la Myrtha ens confessa que la clau no era l'excel·lent qualitat del producte, sinó el fet que es comptava amb la de les persones que es van unir a la xarxa de distribució. Calia gent que connectés amb la cultura d'allà on es volia vendre: **"La gran satisfacció és que vam poder donar una oportunitat a milers de dones que en aquell moment maldaven per iniciar-se en el món laboral amb el desavantatge de no tenir formació. La nostra empresa de màrqueting directe els la proporcionava, i s'iniciaven en una carrera professional de futur."**

Aquests triomfs, però, no li van fer agafar fums, a la Myrtha, ja que ella té clar que la vida és un procés constant d'aprenentatge en què els fracassos no són errors; el pecat és no aprendre'n, dels fracassos: **"És molt important la formació, però més que el que se sap, allò que és important és saber aprendre. Un bon procés d'aprenentatge et permet endinsar-te en altres processos."**

Segons ella, cal saber preveure els canvis i les necessitats de l'entorn per mantenir l'alt grau de lideratge i innovació que necessita una empresa orientada més que res cap al sector humà. **"Va ser en part per això que després de quinze anys vaig deixar l'empresa; l'entorn canviava i la competència oferia valors afegits que nosaltres no teníem. Calia una reorientació que no es va saber fer, i l'any passat l'empresa es va vendre."**

Les seves idees devien semblar massa temeràries, però ella no es va deixar atemorir i durant deu anys va treballar per a The Naibitt Group, un grup empresarial d'assessoria en gestió de la innovació que analitza tendències, prospectives i construcció d'escenaris: **"Vam fer, per exemple, l'anàlisi del futur de comunicació de TVE, o un programa de desenvolupament de les Canàries dins la globalització mundial, i era complex. Calia fer entendre els empresaris o directius els factors de l'escenari i elaborar junts una estratègia, es tractava d'assessorar les empreses sempre ateses les seves capacitats i febleses. Presentar un informe sense fer-li entendre a l'empresa o institució no farà mai que es posin en marxa les teves propostes."**

La Myrtha reconeix que ha tingut fracassos i que sovint s'ha de pagar un preu, per ser innovador: **"És dur que rebutgin les teves idees**

perquè la satisfacció més gran, que sovint sobrepassa la compensació econòmica, és veure com s'implementa el teu projecte, perquè crees empresa i llocs de feina." Aquesta cubana de naixement i maresmenca d'adopció ens ho explica amb l'alegria de qui sempre ha fet allò que li agrada: **"Sóc de l'opinió que s'ha de fer allò que desitgis i allà on et sentis millor. Jo a Cuba seria morta, i a Nova York no m'hi sentia com aquí. Sóc just allà on vull i faig allò que m'agrada. Quan l'activitat representa massa suor, canvio i em reoriento cap a una altra cosa."**

Actualment la Myrtha participa en un grup empresarial, Consultores Expertos en Sistemas Avanzados (CESA), que dissenya i gestiona programes transeuropeus: **"Organitzem projectes que van des del desenvolupament del turisme rural per satèl·lit fins a un programa per a la igualtat d'oportunitats, i hi participen diferents països i especialistes dels camps més diversos. Això a part, faig classes a la universitat i conferències per a tota mena d'oients."**

La lliçó de la Myrtha és bàsica dins d'una societat amb uns valors permanentment en qüestió: **"A la natura real de l'entorn se li diu crisi, quan no és sinó la velocitat del progrés. Cal ser creatiu i canviar uns quants conceptes. La feina no pot ser una obligació de vuit hores al dia perquè els entorns rígids creen corrupció; els flexibles, en canvi, tendeixen a l'estabilitat. Avui dia la productivitat ja no es mesura en hores/treballador. La persona és el recurs bàsic perquè és ella qui innova i qui aporta valors afegits a l'empresa. La clau per ser competitiu és la innovació i la creativitat el resultat de la qual és l'eficàcia; la repetició de patrons heretats ja ha passat a la història."**

En prenem nota, perquè el bagatge professional d'aquesta dona ens impressiona i la seva trajectòria no pot ser fruit de la casualitat. Només cal veure algunes de les organitzacions, a part de CESA i The Naibitt Group, que constitueixen el grup propietat i/o compartida de la Myrtha: Servei Empresa, que gestiona i dissenya programes de formació contínua per a empreses; Bernard Krief, Catalunya, centre d'estudis sociològics i de màrqueting social; CRC Espanya, formació internacional per a alts directius; INDE, programes Universitat/Empresa; Institut Europeu per a la Gestió de la Diversitat, organització sense ànim de lucre per a la promoció de la nova cultura empresarial i del capital humà. I encara és consellera de Centerchem, Inc., empresa dels Estats Units que compra química fina, matèries primeres i tecnologia principalment d'empreses a Catalunya per al mercat nord-americà; presidenta mundial de European Women Management Development Network -Brussel·les-; membre del Lobby Europeu de la Dona, de The World Business Academy -Chicago- i del consell consultiu de The State of the World Forum -Califòrnia-; i va ser nominada per al premi Una Dona per a Europa al 1996 pel Comitè Britànic. Massa, no? Doncs res comparat amb el desencís que suposa per a la Myrtha que tot plegat vingui de fora, no de la terra que ha triat per viure i realitzar les seves activitats.



Myrtha Casanova - Vilassar de Mar (el Maresme)