

La Montse Raventós Raventós, de la nombrosa família Codorniu **“per partida doble”**, es dedica tanmateix a un món totalment diferent al del cava, ja que, juntament amb tres socis més, és propietària d'un establiment d'aquells que molts coneixem com a *gardens* i que porta el nom de Centre de Jardineria Sant Cugat. Les instal·lacions estan ubicades a la localitat del mateix nom, i dels seus deu mil metres quadrats tres mil cinc-cents estan destinats a aparcament i la resta a exposició i venda.

No en va, la nostra protagonista va estudiar la branca de botànica, dins la llicenciatura de Biologia; és clar que tal i com ella mateixa apunta, i malgrat que aquesta carrera li ha servit per tirar endavant el seu centre, amb una altra preparació també se n'hauria sortit. També pensa que li hauria estat molt útil fer Empresaris. Quan va acabar els seus estudis, en qualsevol cas, la Montse va estar treballant en una finca agrícola per espai de dos anys, a Osca, fins que ella i uns familiars van decidir muntar un *garden* a Sant Cugat.

Abans, però, va estar treballant en altres centres de jardineria i vivers, per adquirir els coneixements necessaris, i assegura que l'ha influïda totalment el fet de pertànyer a una família d'empresaris, a l'hora d'aixecar el seu propi negoci: **“Sempre he volgut que em valoressin pel que era, no per qui representava.”** S'acabava de casar quan va obrir la botiga, i la seva primera filla -de les dues que té ara- va néixer al cap de poc temps.

La Montse entén que la seva situació personal no era la més adequada per tirar endavant un negoci: **“Ha estat un problema molt important. Cal tenir en compte que jo també treballo els caps de setmana. Compaginar la feina amb la família ha estat molt dur.”** Tanmateix, la feina li agradava tant que va decidir seguir a aquest ritme, malgrat algunes protestes del marit. Això, però, només va ser al principi.

Actualment la nostra interlocutora està encantada amb la col·laboració que li ha brindat el seu marit. El seu pare, en Manel, sempre ha estat igualment d'una gran ajuda, per a aquesta empresària. Els seus socis -l'Assumpta Raventós, en Toni Güell, en Salvador Ferran i els seus fills- també han jugat un paper determinant a l'hora de donar confiança a aquesta dona.

D'altra banda, la Montse admet que de vegades és víctima del **“complex de mala mare”**, i fins i tot reconeix que se n'adona que la seva filla gran no va tenir-la tant al costat com hauria volgut. El fet de tenir descendència ha canviat el seu punt de vista en alguns aspectes: **“Jo abans era feminista i considerava importantíssim que la dona treballés; ara ja no ho veig així. La dona empresària ho té molt malament avui dia; si vol estar per a la família no es pot dedicar de ple a l'empresa. M'agradaria que el dia tingués més de vint-i-quatre hores, per poder-les passar amb les meves filles.”**

Tot i així, ella té molt clar que a conseqüència de no tenir la mare al costat cada dia, les nenes seran **“més espavilades.”** D'altra banda, cal tenir en compte que no és fàcil trobar una persona de confiança que pugui substituir un lloc de tanta responsabilitat com és el d'una dona

empresària: **“Cada vegada que he intentat buscar algú que em portés el *garden*, els meus socis i jo ens hi hem enganxat els dits.”**

Afortunadament, ara la Montse compta amb gent més ben preparada a la feina, de manera que disposa de més temps per cuidar-se de les coses de casa: **“Ara ja m'agafo lliures alguns caps de setmana.”**

En un altre ordre de coses, val a dir ara que per a aquesta dona la faceta més difícil de la seva feina és vendre el producte al client: **“Fa quinze anys que treballo en el sector i encara no tinc prou experiència.”**

Segons ella, la raó és que els gustos, pel que fa a les plantes, varien constantment: **“El que es ven un any no té res a veure amb el que es ven l'any següent.”** Aquests continus canvis, tanmateix, afecten més els complementos que la planta en ella mateixa, de manera que per tal de tenir l'oferta del seu establiment actualitzada, la Montse es veu obligada a renovar constantment els seus productes i assistir a fires, on té l'oportunitat de conèixer les últimes novetats en aquest camp.

Cal assenyalar també que la nostra protagonista té una empresa filial, Jungla, de realització i manteniment de jardins, amb tres persones fixes i tres o quatre temporals o autònomes, mentre que al Centre de Jardineria Sant Cugat n'hi treballen un total de deu, i que perquè les coses funcionin tal com a ella li agrada organitza sovint reunions amb les diverses seccions de treballadors. Aquestes reunions tenen una raó molt clara de ser: **“No suportem els venedors mal informats, que llavors informen malament la gent. No han de respondre mai ‘no ho sé’.”**

D'aquesta manera, el client surt sempre content del *garden*, evidentment: **“L'altre dia una persona em va venir a buscar un producte per combatre una malaltia determinada d'una planta, jo no tenia el més idoni i li vaig dir el nom del que sí que l'era, perquè el pogués anar a comprar a un altre lloc. Li va agradar tant que no li intentés vendre qualsevol altra cosa, que mirés únicament d'ajudar-lo, que segurament me l'he guanyat, com a client.”**

La Montse té encara una altra via per satisfer el consumidor, els cursets que organitza sobre patologia de la planta, sobre flors seques, sobre podes, sobre gespa... Aquestes activitats tenen molta acceptació, sobretot entre el públic femení: **“La gent vol muntar-se el seu propi ram.”** Per tal d'organitzar aquests cursets, l'empresària contracta fins i tot els serveis d'una experta en jardineria. I és que encara que es tracti d'un món apassionant, ella considera que la cultura en jardineria aquí és per sota de països com ara Bèlgica i Holanda.

De la mateixa manera, la nostra interlocutora dóna molta importància a l'honestedat en la venda, i no enganya mai el client. Així, el Centre de Jardineria Sant Cugat ven al detall i al major tant a particulars com a empreses i professionals del ram de la decoració, el cinquanta per cent plantes i la resta complementos de jardineria, mobles, articles de decoració, ceràmica... La Montse, finalment, es confessa **“una enamorada de les plantes”**, i això ens acaba de convèncer que el seu negoci florirà tant com els productes que allà ven.



Montse Raventós Raventós - Sant Cugat del Vallès (el Vallès Occidental)