

Si bé només fa vuit anys que és empresària, com a propietària de la firma de venda per catàleg Compañía de Regalos y Promociones i de Smiling, dedicada a consultoria i formació, i directora general a Espanya de Sealy, una nova marca nord-americana de matalassos, l'Elizabeth Trallero, la gran de quatre germans, és filla i néta d'empresaris, i per tant porta des de que va néixer en contacte amb el món dels negocis.

Així doncs, va fer els seus estudis a l'escola Esade, tot seguit va treballar com a executiva, bàsicament del departament de màrqueting, en diverses multinacionals, i avui parla sis idiomes i imparteix classes d'aquella matèria, de comerç i de negocis internacionals, bàsicament en anglès, a diferents centres d'estudis de negocis.

Queda clar que a l'Elizabeth li agrada transmetre els seus coneixements, i assessorar. Precisament en això ocupa ara part del seu temps, convençuda, malgrat la forta competència existent a l'Estat espanyol en la indústria matalassera, de les possibilitats d'expansió del producte de Sealy: **"Vull que aquesta companyia creixi arreu d'Europa, penso que és un bon negoci."** Es tracta d'una firma que, amb trenta fàbriques als Estats Units i una a Mèxic, actualment distribueix a molts altres països del món.

El fet de ser la directora general d'una marca estrangera, d'altra banda, fa que la nostra protagonista pugui veure l'actual situació del mercat espanyol amb una perspectiva doblement privilegiada -des de dins però des de fora, des d'on diuen que sovint s'observen millor les coses-: **"En el sector dels serveis, les grans marques són molt importants, per la seguretat que aporten, i a Espanya aquest fet és poc conegut; ningú no s'ha preocupat de vendre la marca made in Spain."**

Quant a Smiling, la seva pròpia empresa dedicada a la venda de consultoria i formació, l'Elizabeth reconeix que la gent encara es mostra reticent a comprar articles per aquesta via, perquè hi ha hagut alguns fraus en aquest sector. D'altra banda, les característiques d'un país com Espanya no semblen ajudar perquè la gent es decideixi a canviar d'hàbits, a l'hora de fer les seves compres: **"És un país amb sol, amb interessants horaris comercials i un setanta per cent de dones que no treballen fora de casa i a qui els encanta anar de compres."**

Això no obstant, l'Elizabeth anticipa canvis, en aquest sentit: **"Evolucionem cap a una societat en què es comença a valorar el temps, la possibilitat de dedicar-lo a fer altres coses diferents d'anar a comprar."** De fet, ella és la primera a no tenir estones per a ella mateixa. El seu lema és **"dotze hores al dia, dotze mesos l'any"**, i és que ella sempre està disponible, per als seus clients.

Probablement no pot ser d'una altra manera, tenint en compte la importància de les decisions que l'Elizabeth ajuda a prendre als empresaris: **"Solen ser homes que volen saber per on han de començar a l'hora de vendre's a l'estranger i cal-hi anar de la mà, no en va és una decisió a llarg termini, on han d'invertir temps i persones, i els fa por."** El seu sistema de cobrament consisteix en un fix i un variable que els clients només pagaran si les seves directrius els són útils: **"Per aquesta raó tinc problemes amb la meitat dels consultors de la ciutat, però a mi em sembla més honest fer-ho així. No puc vendre res si no hi crec."**

En definitiva, que aquesta jove empresària sempre ha tingut les coses clares, i això inclou l'àmbit personal: **"Moltes dones s'han casat massa joves. Jo ho vaig fer quan tenia trenta-un anys, quan ja havia arribat molt lluny a l'empresa i sabia el que no volia."** Mare de dos petits -**"i amb plans de tenir-ne un altre"**-, l'Elizabeth mai no ha permès que els temes de la feina interferissin en la seva vida familiar: **"Combinar totes dues coses és qüestió de prioritats, i més de qualitat que no pas de quantitat. El meu marit, en Joan, és el meu millor amic; i jo passo els meus caps de setmana íntegres amb la família."**

Pel que fa a les moltes altres dones empresàries que no tenen, com ella, la sort de gaudir d'una família unida, és taxativa: **"Moltes de les empresàries que es divorcien tenien un marit menys brillant que elles, i en aquest país l'home no pot consentir que la seva dona guanyi més diners que ell."** Es considera feminista, però tan bona mestressa de casa com totes les dones que no treballen fora de la llar, cosa que es reflecteix en l'educació que dona als seus fills: **"Vull que facin el que vulguin, sabent on volen arribar, i si no hi arriben que sàpiguen perquè, que no se sentin frustrats."**

L'Elizabeth devia rebre un mestratge semblant del seu pare, que, als cinquanta-quatre anys, empresari i esportista com ella, va morir d'infart en una pista de tennis, i en aquest sentit, val a dir que la seva filla va triar la carrera a Esade per poder treballar amb ell. Ara, malgrat l'admiració que sentia per aquest home, ella recorda que li va demostrar que **"una dona té el mateix cervell que un home"** i apunta també que encara que no nega que en el tarannà de l'empresari hi pugui haver alguna cosa genètica, **"tu també t'ho has de fer"**.

Aquesta dona emprenedora, doncs, és el millor exemple per als seus fills quant a seguretat en un mateix. El seu món és el de l'empresa, i això li ha comportat múltiples satisfaccions: **"Quan em pregunten si sóc empresària o executiva, els responc que sóc venedora. M'encanta vendre, tot i que avui dia està molt infravalorat. Quan aconseguixo un client, m'entusiasmo."** Segons ella, per vendre són necessàries **"unes característiques personals i uns coneixements professionals que sovint no s'aprenen en una escola, són part de la vivència del carrer"**.

El seu respecte per la gent que treballa per a ella és equiparable en qualsevol cas al que mostra als seus clients: **"Ser empresari és una obligació moral; cal generar feina. Jo em sento compromesa amb la gent a qui he de pagar a final de mes."** És clar que no sembla que aquesta actitud vers els treballadors sigui gaire reconeguda.

L'Elizabeth critica la poca defensa que es fa de la postura de l'empresari, i les pressions a les quals se'l sotmet: **"El fet que hom s'arrisqui per donar feina té un valor que no es reconeix."** Realitats com aquesta, tanmateix, serveixen a la propietària d'Smiling per acomiadar-se donant-nos una nova mostra de la seva tenacitat: **"De vegades tinc ganes de plegar, però llavors alguna cosa em diu que no, que moriré empresària."**



Elizabeth Trallero - Barcelona (el Barcelonès)