

Poques dones joves tenen la seguretat que té la Isabel Sitjar després de només sis anys dins del món empresarial. És clar que han estat sis anys de ficar-hi el coll, moltíssimes hores al dia, per fer-se un lloc enmig d'un camp de batalla d'homes. Tanmateix, si aquest temps li ha aportat la coherència i la professionalitat que emana han estat ben aprofitats: **"Al món de l'empresa ja hi vaig néixer; jo admirava el meu pare, que és qui va fundar el negoci ara fa trenta anys, i des de sempre he tingut una inquietud emprenedora. De fet, des de ben petita que ja treballava ajudant el pare i guanyant-me els meus diners, i tenia molt clar el que volia estudiar."**

La Isabel, la més gran de quatre germans, va acabar de desenvolupar aquesta vocació quan va estudiar administració i direcció d'empreses, i es va iniciar en el món de la consultoria. El fet que ara la trobem ficada en la construcció d'envans mòbils és una mica per accident, tal com ella ens explica: **"Quan el pare va saber que s'havia de morir em va obrir les portes de l'empresa familiar, i ho va fer així, tal com us ho dic, simplement obrint-me-les: 'Tu ja ho faràs bé, no cal que jo t'ensenyi res perquè tu ja tens una bona formació'. No va voler condicionar-me, fins i tot em va dir que com menys informació tingués millor. És clar que em vaig trobar amb molts problemes, però no pas per ell. El meu pare sempre va creure en la dona empresària, pensava que les dones són molt intuïtives i que aquesta capacitat ajuda molt quan cal analitzar molts aspectes alhora."**

El pare de la Isabel devia ser un home com n'hi havia pocs a la seva època. Ella mateixa ens explica, per exemple, que la mare, mestressa de casa, sempre va tenir molt a dir en les decisions empresarials del seu marit: **"La meva mare va tenir sempre molta influència sobre el meu pare i encara avui la seva opinió compta molt abans de decidir res."** Potser perquè coneixia bé el tarannà femení, ell va saber confiar en la filla gran, que recorda ara que els inicis van ser duríssims: **"Vaig agafar les regnes de l'empresa amb vint-i-cinc anys, tot just abans dels Jocs Olímpics de Barcelona, quan teníem tot d'encàrrecs per als palaus firals de Montjuïc, i vaig haver de dedicar-hi més hores que no pas té el dia. Afortunadament, vaig comptar amb el suport d'un equip tècnic boníssim."**

Des de llavors l'empresa ha evolucionat, com la Isabel, i avui Reiter Systems S.A. és una firma líder dins un mercat creixent: **"Fa deu anys el món de l'envà mòbil i insonoritzat era pràcticament desconegut, érem els únics en el sector. Avui dia, per bé i per mal, som més coneguts; hi ha més competència però continuem sent líders. El nostre producte és de qualitat i hem fet molt bones feines a les millors sales d'alguns hotels de Barcelona, com el Hilton i l'Arts. Tot i que acostumem a treballar amb hotels i restaurants també tenim propostes per a oficines, sales de convencions, i fins i tot per a escoles que avui ja necessiten sales més polivalents."**

Les perspectives que s'obren per al món de les parets mòbils són moltes, i també les possibilitats geogràfiques: **"Tot i que ens veiem limitats perquè treballem amb una llicència americana, des de fa**

**tres anys treballem a l'estranger: Andorra, Portugal, la República Txeca, Grècia i fins i tot als Emirats Àrabs. Es pot dir que estem recollint els fruits dels esforços del meu pare, que va tenir visió de futur i va introduir el producte."**

La seva filla espera saber-ho fer tan bé com ell. Per això el primer que cal és tenir-ho tot tan clar com ella a l'hora de posar en pràctica un pla per a l'èxit empresarial: **"La meva fórmula és saber combinar un bon equip comercial i un bon producte: un bon comercial et vendrà qualsevol cosa i un producte bo es vendrà sol. És bàsic, però, tenir un producte que sigui líder; un cop el tens ja et sortiran comercials interessats a vendre'l."** Per tot això la Isabel no dubta que cal invertir en la qualitat del producte, sobretot si es tracta d'un de tan tècnic i destinat a un mercat tan concret: **"Cal que els entesos en el tema construcció -arquitectes, aparelladors...- sàpiguen apreciar-lo."**

Producte a part, la nostra protagonista ens diu que té la sort de tenir un equip de vint-i-cinc persones que realment ho són, un equip: **"El seu suport i la seva crítica quan ha calgut ha estat el millor que podien donar-me. L'experiència de treballar amb un equip petit, però, també té els seus inconvenients. Som com una família en els bons i els mals moments, i cal saber actuar com a amic o com a professional segons l'ocasió."**

D'actituds poc professionals també se n'ha trobat la Isabel, i és que el fet de portar faldilles en el món empresarial no perdona: **"El fet que jo fos tan jove quan vaig començar i a més una dona em va fer passar males estones; hi ha qui no pot acceptar que una nena de vint-i-tants anys hagi de compartir responsabilitats. Ja en el món de l'auditoria vaig haver de posar molts punts sobre les is i dir allò que de nena guapa res."** Així, doncs, una corbata i uns pantalons l'haurien ajudada força en alguns moments: **"Si jo hagués estat un home no hauria hagut d'enfrontar-me amb la mà dreta del meu pare, que em va voler prendre l'empresa després que aquest hagués confiat tant en mi."**

Tanmateix, no podem dir allò que tots els homes són iguals perquè professionalment la Isabel ha trobat també el suport masculí: **"Voldria agrair-li al Jordi Lladó, un company de feina, que sempre m'hagi fet costat i que hagi cregut en mi."** I personalment ha comptat amb un altre pilar: **"El meu marit m'ha fet de psicòleg i conseller, pare dels meus fills i company. Si sóc on sóc és gràcies a ell."** En Romà Bertran, la joia d'espòs que descriu la Isabel, ha sabut fer-se càrrec de la feina de la seva muller, i l'un per l'altra s'han fet costat: **"No és gens fàcil el dia a dia, a casa i a l'empresa. La família demana temps, que és tot el que jo li dedico quan arribo casa. I, és clar, jo també sé que sóc un esglaó de l'empresa i que puc comptar amb un equip que sense mi sap funcionar. Fa poc, quan vaig tenir el tercer fill, tot i tenir tan sols una setmana de baixa, el meu equip va respondre molt generosament."**

No hi ha dubte que si algú té la clau per a l'èxit aquesta és la Isabel.



**Isabel Sitjar** - Badalona (el Barcelonès)