

Dívidas

VALOR DE 1 EURO

Reino Unido 0,6729 libras	Japón 153,77 yenes	Brasil 2,87445 reales
Suiza 1,5884 francos	China 10,378 yuans	Uruguay 32,2705 pesos
Suecia 9,036 coronas	Pakistán 80,6862 rupias	Colombia 3,057,381 pesos
Rusia 34,779 rublos	Marruecos 32,270 dirhams	Argentina 4,0668 pesos
Rumanía 3,4275 leus	Filipinas 65,604 pesos	Perú 4,2730 soles

La foto del día



Las tiendas de Tokio fueron asaltadas ayer por aficionados a las videoconsolas para hacerse con las primeras unidades de la nueva Wii, un aparato de la marca Nintendo.

IPC por artículos

Octubre



Medicinas

	En los últimos 12 meses	Sobre el mes anterior
CAT	-0,1 ↓	-1,2 ↓
ESP	0,1% ↑	1,5% ↑

Alimentos



Temera de 1ª

13,86
euros/kg

Sardinas

3,41
euros/kg

Emprendedores

Roser PUJOL

Un sueño americano

MANEL TORREJÓN
BARCELONA

Porque el nombre (Roser) y el apellido (Pujol) son inequívocamente catalanes. Porque la delatan, que si no... Que si solo viviésemos en cuenta un currículo desnudo de filiaciones y pistas geográficas, que si solo viviésemos en cuenta su porte, marketiniano, muy publicitario, con mucho personal branding «lo primero que debes vender eres tú mismo», podríamos creer que se trata de una mujer hecha a sí misma en EEUU, la tierra de las emprendedoras. Sin embargo, Roser Pujol es de Tona (Osona) y en su hogar el único americano es su marido, Richard, a quien conoció, cuando vivía en Nueva York, en una fiesta de Halloween.

Roser vende cada año más de 100.000 DVD para bebés (Baby Einstein y otras enseñanzas) y para niños de 3 a 6 años (marca propia Ki-Kids). Su empresa, Essential Minds, ha pasado de los 120.000 euros de facturación anual en los inicios, hace un lustro, a los 2,7 millones del 2006. En su capital está, desde hace un año, una de las sagas de la Catalunya industrial, los Bernat de Chupa Chups. «Al final, la clave es: ¿cómo convencemos a los padres para que pongan un DVD a su hijo de meses? Por el boca-oreja, porque los padres satisfechos con la respuesta de su bebé hablan de nosotros».

Tuvo ojo. Se trajo la licencia de Baby Einstein a España antes de que, en el 2001, Disney comprase la compañía a su fundadora, una emprendedora de Colorado. Roser convenció a aquella mujer por su concienzudo plan de negocio y su trayectoria: antes de que la maternidad la forzase a hacerse consultora de por libre, había sido jefa de marketing en Mail Boxes (envíos y material de oficina) y en Marriott Vacation Club.



«Los DVD son los cuentos del siglo XXI»

- ▶ Dejó la carrera directiva por la maternidad y ahora vende más de 100.000 DVD para bebés al año
- ▶ Hija de un picapedrero y de una modista, se forjó como jefa de marketing de varias empresas

- ▶ Cumplió su sueño de vivir y trabajar en Nueva York, donde conoció a su marido, Richard
- ▶ Su discurso oscila entre el de una 'supernanny' y el de un gurú del mundo de las ventas

Hablamos de una vendedora nata, de las que disfrutan poniéndose «los zapatos del consumidor». Con Essential Minds, eso ha sido coser y cantar para quien, además de empresaria, es madre de dos hijos, Victoria (7 años) y Álvaro (5 años). Como buena profesional del marketing, ha recurrido a todos los resortes que fi-

delizan una parroquia como la suya: revista propia (50.000 copias), club de padres (25.000 socios) y abuelos (1.000), promoción en guarderías y en teatros (en las últimas navidades llenó el Condal con los personajes de Ki-Kids).

La historia, recordémoslo bien, comenzó con sus tanteos en la jun-

ta laboral neoyorquina, cuando era una veinteañera [ASP (Joven Aunque Sobradamente Preparada)]. Por perseguir un sueño americano muy personal «no quería cumplir los 30 ni morirme sin haber trabajado en la ciudad de los rascacielos» había dejado la consultora Price Waterhouse, en Barcelona. Lo que no había podido abandonar era su acento natal, que le quitaba puntos: «Hasta que me ofrecieron un empleo, que no pude coger al carecer de tarjeta de residencia. No me lo pude creer, pero me sugirieron que, si no la conseguía, me casase con un estadounidense».

Marido de Staten Island

Acabó casándose con un ingeniero de Staten Island, aunque no por tan prosaica razón. «Al final opté por ser voluntaria en The Queen Sofia Institute «promueve la cultura española en EEUU», donde llegué a ser coordinadora de relaciones internacionales». Fue entonces cuando conoció a Richard. Pasó el tiempo, creció como directiva de marketing en España «fue él quien quiso vivir aquí» y tuvo su primer vástago, Victoria. «Cuando contaba meses, mi suegra me trajo de EEUU un VHS Baby Mozart, de Baby Einstein. Nos gustó, a mí y a mi hija». Así que importó la licencia, que Disney le ha renovado. «De niña, había contado cuentos a mi hermana pequeña. Hoy los niños nacen con un móvil bajo el brazo». Pujol había renunciado a una carrera internacional para tener hijos y topó con un negocio que fomentaba sus habilidades de marketing. «También me da flexibilidad. Estamos a las siete en casa para cenar con nuestros hijos».

En la puerta de su despacho cuelga un muñeco que dice «estamos jugando», «aunque cada vez jugamos menos», dice en alusión al súbito crecimiento de la compañía. ■

Nombres

Borja Basa

Jones Lang LaSalle

La consultora inmobiliaria internacional ha fichado a Basa como responsable de desarrollo de negocio corporativo para hacerse cargo del departamento de soluciones corporativas, atendiendo a los clientes que demanden servicios de asesoramiento y consultoría inmobiliaria en España. Basa es licenciado en Business Administration por Suffolk University (EEUU) y MBA por el Instituto de Empresa.



François Gutiérrez

Visto Corporation

Este licenciado en Ingeniería Informática y Telecomunicaciones será el encargado, como nuevo director general para España y Portugal del proveedor de software de gestión de correo móvil, de desarrollar los planes de expansión de la firma. Gutiérrez ha desarrollado su carrera en diversas compañías multinacionales del sector tecnológico como IBM y 3COM.



Michele Martiradonna

Emerson Network Power

Martiradonna será el director de ventas para SAIs en Europa, Oriente Medio y África de la compañía energética estadounidense, responsabilizándose del desarrollo del negocio y del canal para los Sistemas de Alimentación Ininterrumpida (SAI). Su primer objetivo para el 2007 será el lanzamiento de un programa para reclutar nuevos distribuidores.



Queremos clientes satisfechos

RESERVA AHORA TU CRUCERO PARA EL VERANO 2007

AHORRATE hasta

360€

por persona

CRUCEROS 2007. MEDITERRÁNEO - ADRIÁTICO - Báltico - CARIBE

CRUCERO Captales Bálticas

Itinerario: Copenhague, Gdansk (Polonia), Visby (Suecia), Estocolmo, Tallin (Estonia), St. Peterburgo, Helsinki.

Desde: 1.283€

AVANCE INCLUIDO

Viatges Crisol

902 436 436

viajescrisol.com