

Joves i empresaris

Sandra Andrubau, filla de Sant Celoni, ja fa quatre anys que va optar per fer el seu propi camí. Un exemple de que ser jove i empresària, és una realitat

Moltes vegades la imatge que es dona dels joves, és errònia i no s'ajusta a la realitat. N'hi han que tenen empena i decisió i no dubten a l'hora d'emprendre el seu propi projecte empresarial. Encetar la teva pròpia empresa és un camí força difícil i, si ets jove i amb pocs recursos econòmics per invertir, encara ho és més.

Per part de l'Administració hi han tot un seguit d'ajudes, encaminades a l'assessorament legal per a la correcta constitució de l'empresa i l'elecció de la millor forma jurídica, en funció de l'activitat que es vol desenvolupar. Però en quant a ajuts econòmics destinats a poder fer front a la gran despesa que representa la creació d'una empresa, trobem que encara es poden fer moltes més coses. La Generalitat té un servei anomenat Autoempresa, que té diferents àrees d'actuació. En quant a ajuts econòmics, que es la part més important, ofereix

serveis d'assessorament i ajuda per poder realitzar l'anomenat Pla d'Empresa, un estudi del projecte empresarial, la funció del qual és concloure si aquest projecte és realment viable i té garanties d'èxit. La Generalitat ofereix aquest servei mitjançant la xarxa de Servei de Creació d'empreses, distribuïdes per tot Catalunya. A Sant Celoni el podeu trobar a l'edifici del Safareig (Paqui Garcia 93 864 12 00).

Si el resultat del pla d'empresa, realitzat i segellat per una entitat associada a aquesta xarxa, conclou la viabilitat del projecte, l'emprenedor pot acollir-se a dos tipus de beneficis econòmics. Per una banda, i si s'ha cotitzat a l'atur, pot capitalitzar fins al 40% de la seva prestació –et donen els diners que ja són teus– per tal que puguis afrontar les despeses de creació de l'empresa. Per poder acollir-te a aquest ajuts, s'han de presentar pressupostos oficials amb els imports de la in-

versió i, una vegada rebuda l'ajuda, encara poden demanar les factures per comprovar que realment s'ha realitzat la inversió. Potser massa paperassa per poder rebre uns diners que són teus. La resta de cotització de l'atur –recordem que només poden donar fins al 40%– es pot utilitzar per finançar el rebut dels autònoms, que cada més, s'ha d'anar pagant. L'altra avantatge econòmic que es pot aconseguir és la possibilitat de demanar préstecs a un interès molt baix, en les entitats bancàries associades amb la Generalitat.

Tot i què s'ha d'agrair totes aquestes ajudes, també es veritat que la quantitat de despeses i impostos que genera l'inici una activitat empresarial, fa encara molt difícil portar-lo a terme.

La nostra protagonista, Sandra Andrubau, ho va tenir molt clar i, lluitant contra totes les advesitats, finalment va poder encetar el seu projecte, Sasha® d'importació i distribució de roba per la llar i complements. Vam estar parlant amb ella perquè ens expliqués la seva experiència, després de quatre anys com a jove empresària.

Et sents recompensada per la teva decisió de treballar pel teu compte?

Ser emprenedor o emprenedora, com és el meu cas, és un repte pel qual has d'estar disposat a dedicar-hi temps, diners i energia. Penso que també té caràcter vocacional, però la recompensa a nivell personal, fa ombra a totes les altres recompenses que del negoci, se'n puguin derivar.

Com i quan et vas decidir a muntar el teu negoci?

Vaig estudiar la Diplomatura de Direcció en Relacions Públiques i Marketing a una escola privada de Barcelona. De sempre havia volgut treballar pel meu compte, però ho veia llavors un projecte llunyà,

sense tenir la seguretat de que algun dia fos possible fer-lo realitat. Per sort, la vida o el destí, ha volgut que quan tenia 27 anys fes el pas i quan ja feia un any i mig que treballava com a Coordinadora de Marketing per a l'empresa tèxtil Vertisol, vaig decidir deixar el meu càrrec i començar a crear SASHA®.

Com van ser els començaments?

D'allò fa ja 4 anys. Vaig començar fent el pla d'empresa amb Barcelonactiva i al febrer de 2003, vaig exposar per primera vegada a Expohogar, fira de decoració i complements a Barcelona. Allà vaig fer els primers contactes de clients i botigues a les que visitar.

Què és Sasha?

SASHA®, nom que vaig registrar a l'inici i que significa el meu nom, Sandra, en rus, està dedicada a la importació i distribució de decoració tèxtil per a la llar i complements.

Importo: cortines, coixins, camins de taula, manteleries, servidors individuals, sobretaules, mantes, etc. Tot això provinent de la Índia, així com els complements: collarets, cinturons, braçalets, arracades, marcs de fotos, sandàlies, bolsos. Etc. Cada any amplio la meva gamma de productes i l'any passat vaig introduir tovalloles de bany de Portugal.

Quin procés segueixes per confeccionar i vendre les teves col·leccions?

Jo selecciono les teles, de les quals després en fabriquen les col·leccions complertes i també en dissenyo d'altres. Els productes ja

arriben amb l'etiqueta de la marca SASHA® i la web: www.gruposasha.com, on es poden veure les col·leccions de cada temporada. Amb les mostres, visito els meus clients i després els preparo la comanda. Des de fa més d'un any i gràcies a comercials que tinc a



diverses zones d'Espanya, veng ja també a Madrid, Andalusia, Illes Balears, Canàries i País Basc.

Com veus el futur?

Intento que SASHA® comenci a sonar dins el món de la decoració i arribi bastant o molt amunt; de fet, el passat mes de setembre va sortir en premsa nacional, concretament a la publicació d'Emprendedores i aquest Gener 2007, he aparegut a la revista AR. Cada any amplio la gama de productes i tinc previst obrir en un futur no molt llunyà, dues noves línies de producte. Sasha baby, amb roba i complements per al nadó i sasha vip, una decoració de més alta gamma.

Després de la teva experiència, quins consells voldries donar a tots aquells que vulguin encetar el seu propi negoci?

Penso que ahora de començar a

treballar pel teu compte, has de tenir clar amb què comptes, doncs l'Administració no ajuda gaire, per no dir gens i t'hi has de dedicar amb cos i ànima: serietat, dedicació, constància, responsabilitat, honestat, seguretat, il·lusió, visió de futur i un llarg etc. serien algunes de les condicions que ha de reunir un empresari. És important no oblidar mai que és un camí complicat i que hi ha només dues opcions: que et surti bé o que et surti malament. Saber-te envoltar de les persones adequades, és també importantíssim. Tinc persones molt vàlides que m'aconsellen i em guien; també em recolzen en el meu projecte: el meu pare, amigats que són uns grans professionals al seu camp i persones que simplement, m'estimen i se'n alegren dels meus èxits.

I ja, per acabar, el pitjor i millor de tot plegat?

El pitjor ha estat que una persona tant propera a mi com és la meva mare, desgraciadament des del moment que em vaig instal·lar a Palautordera, ha deixat d'interessar-se pel meu negoci. Es va agafar tremendament malament el fet que m'indpendentitzés.

La seva ajuda, i no em refereixo a nivell econòmic, que també es fa si es pot ajudar a un fill, com és el cas, sino simplement recolzament moral, hagués estat molt valuós. Malauradament no ha estat així, la qual cosa ho fa més complicat. I el millor d'aixecar la meva pròpia empresa, és el fet d'estar construint quelcom jo sola, del no res. Això, com et deia al principi, és una satisfacció tant enorme, que qual-sevol dels altres resultats positius que també se'n deriven, queden simplement, en un segon terme.

Des de La Tria volem desitjar-li tota la sort del món en el seu projecte que esperem que pugui continuar per molts anys.

Redacció La Tria



Estand de Sasha a la fira Intergift de Madrid, al setembre del 2006