

La Pilar Sánchez només té vint-i-dos anys, i tot i que encara estudia la carrera de periodisme, ja és empresària, no en va és al capdavant d'Ema, firma dedicada a la venda d'aparells d'estètica. És clar que va ser el seu pare, fill de Terol, qui va iniciar el negoci, després de decidir un bon dia venir a Barcelona a treballar.

Val a dir que en un principi va muntar aquí una empresa, del mateix sector, juntament amb els seus germans, i que no va ser fins un temps després que, havent deixat aquell primer projecte, va posar en marxa Ema. Fa només dos anys, en qualsevol cas, que el pare de la Pilar va morir, i és de llavors que ella en porta les regnes.

"M'he criat amb això –explica-. El meu pare, que era molt treballador, va enfocar el meu futur i va influir molt en la meva mentalitat. La seva mort ens va afectar molt, tant a mi com a la meva mare, que m'ha ajudat enormement amb el seu coratge." Cal assenyalar que, a més del llegat dels seus pares, la nostra protagonista compta amb les experiències que li han aportat els múltiples viatges que ha fet i la gent que hi ha conegut.

Difícil ho hauria tingut, però, per conèixer tant de món si no fos per la seva preparació lingüística. La Pilar va començar a aprendre anglès a cinc anys, francès a catorze, als disset es va posar amb l'italià, l'alemany i el japonès, i per si això fos poc, ara s'ha apuntat a l'àrab. En un món on les fronteres són cada cop més simbòliques, aquesta jove té molt clara la utilitat de les llengües.

"Per a mi –diu-, els idiomes són molt importants, en l'educació d'un nen, i quan surts te'n adones que són vitals. Anar a un país i no ser capaç de demanar què vols menjar és molt dur. D'altra banda, el fet d'aprendre llengües t'aporta una altra visió de la vida." Això no obstant, la Pilar reconeix que l'adquisició d'un idioma no és fàcil, però afegeix que, amb una mica de paciència, l'estudiant se'n acaba sortint: **"Aprendre llengües demana passar-t'hi hores i perdre la por de fer el ridícul."**

El domini de les llengües, en qualsevol cas, és bàsic en una empresa com Ema, que, a més de proveir Catalunya, compta amb distribuïdors a països com França, Mèxic, Veneçuela, Estats Units, Colòmbia i Portugal. A part que no és una feina senzilla, vendre el teu producte a una cartera tan àmplia de clients. Per fer-ho, la Pilar compta amb un equip de vint-i-cinc persones del qual se sent molt orgullosa: **"Tots els qui treballen amb mi són persones, a més de treballadors."**

L'empresària, conscient de la necessitat que a la feina hi hagi una atmosfera càlida, promou per tant les bones relacions entre tot el personal: **"És fonamental confiar en la gent amb qui passes nou, deu o fins a onze hores al dia. En la meva empresa la relació cap-treballador és molt directa. M'interessa molt que hi hagi un bon ambient."** La Pilar dóna molta importància també a la formació dels seus treballadors: **"tenim un continu reciclatge intern"**, i és que aquest és un dels serveis que ofereix Ema.

Les seves alumnes són tant esteticistes que comencen com professionals consagrades que amplien els seus coneixements, de manera que la nostra protagonista té molt clar que cal que hi hagi un contacte estret entre els professionals i les empreses del sector: **"Les**

esteticistes necessiten un suport important per part dels fabricants d'aparells." La Pilar parla amb coneixement de causa: són moltes les màquines que Ema posa a la venda.

Aquesta jove empresària destaca la diatèrmia capacitiva, pensada per obtenir un rejuveniment de la pell, per ser la que més bons resultats els ha donat: **"Funciona amb corrent alterna, els teixits reaccionen al corrent, la qual cosa representa més oxigen per a l'organisme i llavors, mitjançant l'aplicació d'un producte específic, s'aconsegueix una reafirmació molt forta, una renovació de la pell. Amb una sola sessió ja es noten els resultats."**

Es tracta d'una màquina innovadora en el sector de l'estètica, però no és només amb les seves màquines que Ema s'ha adaptat a les necessitats canviants del mercat. L'empresa compta amb els últims avenços tecnològics que faciliten les comunicacions dins i fora del país, tot i que **"el paper no es desterrarà mai."**

La Pilar, en canvi, no concedeix una importància excessiva a la publicitat: **"Hi ha empreses que aposten molt per la publicitat. Nosaltres pretenem donar el benefici al client final, que l'estètica arribi a tots els sectors de la població."** Això no obstant, Ema disposa de dues pàgines web a Internet, una de les millors i més innovadores estratègies per donar-se a conèixer: **"Una està destinada a l'estètica, i l'altra s'orienta al món mèdic: fisioteràpia, medicina estètica, cirurgia plàstica..."**

És precisament en el terreny de la medicina que els professionals de l'estètica han d'anar amb molt de compte: **"L'esteticista té molt clara la separació entre el que és l'estètica i el que va més enllà. Per tant, quan detecta un problema específic, de seguida orienta el client perquè vagi al metge."** Les qüestions mèdiques, però, no constitueixen l'única preocupació de la Pilar. Portar una empresa no és fàcil, i menys quan només es tenen vint-i-dos anys i s'està estudiant: **"Una empresària no té els mateixos problemes que un treballador. Tenir un negoci implica endur-se'ls a casa, no disposar de temps per a tu."**

A més de les dificultats que se li plantegen per la seva joventut, la nostra protagonista ha d'enfrontar-se als problemes que representa ser una dona en el món empresarial: **"Encara estem en un món d'homes i costa, pel fet de ser jove i dona, aconseguir tot allò que vols, a part que sembla que hi hagi, a tots els nivells, feines per als uns i feines per a les altres. A la meva pròpia empresa, per exemple, a l'oficina tot són dones, mentre que a la fàbrica només hi ha homes."**

Malgrat les dificultats, la propietària d'Ema es mira el futur amb esperança, i és que encara té temps per a tot: **"Cal saber donar-se uns anys per arreglar la teva situació econòmica, però sempre pensant que ets una persona com qualsevol altra i que s'ha de viure."** Vet aquí un exemple d'una dona que, molt poc després de perdre el seu pare, ha sabut agafar-ne el relleu i n'ha sortit triomfant. Tan de bo les noves generacions sàpiguen substituir els seus grans amb tant de valor com ho ha fet la Pilar.



Pilar Sánchez - Barcelona (el Barcelonès)