

## Qüestions comercials

■ Ara que van mal dades en l'economia i la xacra de l'atur ha deixat de ser una amenaça per convertir-se en una realitat palpable, nombrosos joves somien a fer-se funcionaris. Una minoria, en canvi, opten per emprendre un negoci propi i agafar les regnes del seu futur. És el cas del David Bascuñana Velasco i el Jordi Pujol Sabaté, que van obrir el juny de 2008 la botiga de joguines Titu's Kids, un espai d'il·lusió i fantasia situat al carrer de Mercè Rodoreda, 6.

### - Per què la botiga es diu Titu's Kids?

- Després de buscar i rebucar noms o possibles noms, va aparèixer el mot simpàtic de titu i després de retocar-lo una miqueta va néixer la idea de Titu's Kids, tot i que des dels més menuts fins als més grans ens coneixen com a Titu's.

### - Per què veu obrir una botiga de joguines i no un bar? Als bars sempre hi ha gent.

- Amb el David vam detectar que a Martorell mancava un espai com el nostre amb tot tipus de joguines. Amb els anys el poble ha anat creixent, i aquest creixement ha portat a la manca de certs comerços. En el cas dels més petits i en concret en el món de la joguina i del regal, en l'actualitat en el poble no hi havia res.

### - Què fa diferent Titu's Kids d'altres botigues de joguines?

- Ens fa diferents l'atenció personalitzada que dediquem a totes les persones que entren a la botiga, a més de l'àmplia oferta de producte, des de l'article més comercial fins al producte més original i diferent del sector. Intentem estar al dia dins del sector.

**Titu's Kids.** Jordi Pujol i David Bascuñana, propietaris

## “Vam detectar que a Martorell faltava un espai com el nostre, ple de joguines”



**Emprendors.** Jordi Pujol i David Bascuñana tenen una botiga dedicada als jocs des del juny de l'any passat

### - Per què veu triar fer una botiga pròpia i no obrir una franquícia?

- Botiga pròpia, primer per la llibertat de decidir la direcció a seguir i el ple poder de decisió a l'hora d'apostar per certs productes i certes línies, a diferència de tota botiga franquiciada, en què la imposició de productes és constant. Cal dir que en gestionar una botiga pròpia la feina s'incrementa: s'ha de confeccionar el propi catàleg, s'han de realitzar les compres, visites de proveïdors...

### - Com va ser el procés d'obertura del negoci?

- Llarg. Primer, conèixer a grans passes el sector de la joguina, seguit de la pròpia imatge de Titu's, seguit de les obres d'adequació del local,

amb el pas final de l'obertura del negoci (18 de juny de 2008). I gràcies que família, amics i coneguts fins a dia d'avui ens han ajudat molt.

### - Trobeu que hi han massa traves administratives per als emprendors?

- No, el que caldria és un assessorament més pròxim i unes gestions més àgils. Obrir un negoci es tot un món de papers i papers.

### - Per què vau fer el pas de dedicar-vos a un negoci propi en comptes de ser assalariats?

- Tal com hem comentat abans, per la llibertat que et dóna a l'hora de prendre qualsevol decisió. Tot i que gestionar el negoci propi és tota una responsabilitat.

### - Com heu aconseguit tram

### pejar la crisi?

- Trampejar? Primer comentar que al ser nous al món empresarial i no disposar d'històrics com altres negocis, no podem comparar les dades de Titu's. La nostra fórmula des del primer dia és molt de treball i molta il·lusió dia a dia, esperant que la gent que ha estat a Titu's en surti contenta i torni a la botiga.

### - Aconsellaríeu al jovent que seguís les vostres passes i es convertís en empresari?

- Per descomptat. Sempre que hi hagi una base de treball i fonaments envers al negoci a obrir, perfecte. Creiem que per a tot poble és vital que hi hagi petit comerç, tot i que els inicis són complicats.

AGC

## ROBA DE TREBALL

# Parellada

Pilar  
Pascual  
i Capell

**AL SERVEI DE L'EMPRESA I EL SEU PERSONAL**

c/Mur, 45 - Telèfon: 93 775 13 93 - Fax: 93 774 26 17 - Fax: 08760 MARTORELL