

## **Samanta Schnabel: la emprendedora que, además de Salve Regina, creó un lugar de oportunidades para mujeres.**

*De administrativa y madre, a soñadora, emprendedora y motivadora. La fundadora de Salve Regina inició su actual éxito comercial incentivada por el deseo de materializar su amor por el diseño. En el camino, y con un gran interés en ayudar a las mujeres, lo convirtió en una comunidad de resiliencia y superación.*

Muchas horas de trabajo, poco tiempo compartido con la familia y con una pasión a flor de piel. Esos condimentos fueron los que llevaron en 2011 a Samanta Schnabel, Directora Creativa de Salve Regina, a renunciar a su trabajo como administrativa en una constructora y formar su propio emprendimiento. Claro que el cambio no fue sencillo. Admite que luego de tomar la decisión tan temida, se encontró **dos meses íntegros llorando**, sabiendo que ya no iba a contar con un sueldo a fin de mes. Había hipotecado su casa y cargaba sobre sus hombros con la incertidumbre de si esa decisión había sido la correcta. *"A los 38 años no es fácil comenzar de cero y por muchas buenas intenciones que se tengan, la duda siempre está ahí, latente como un alerta que más de una vez hace trastabillar los sueños"*, cuenta.

Empezó a trabajar con sus padres, que tenían una distribuidora de artículos para santerías, y Macarena, su hija, se sumaba cuando salía de la escuela y los ayudaba a armar pedidos. Como Sam facturaba, escuchaba mucho a los clientes, que consultaban por diseños nuevos en busca de alguna novedad. Con la premisa de cumplir esta necesidad y con su pasión por el diseño, se le ocurrió crear los primeros rosarios con cuentas de colores. Sin imaginarlo ahí nacería [Salve Regina](#), la *primera marca de Argentina de regalos con valor emocional*.

La inversión inicial fue de 500 pesos para comprar una balanza y pesar las cuentas. Aquella primera semana pudo hacer 15 rosarios y 25 pulseras, y le preguntó a sus papás si podían mostrarlos en la distribuidora. Al segundo día, se había vendido todo el stock y su demanda siguió creciendo al punto tal que no podían abastecerla. Por el crecimiento acelerado, una de sus amigas empezó a ayudarla, su marido dejó su trabajo en una multinacional para sumarse, Macarena terminó el colegio y asumió parte de la venta, y siguieron sumándose amigos y familiares al negocio, que actualmente cuenta con más de 60 empleados.

De a poco, los accesorios como pulseras, dijes, y anillos se fueron ampliando. La empresa familiar no paraba de crecer y ya se habían sumado cuadernos, mochilas y todo tipo de productos ideales para regalar. Nueve años después, Samanta está convencida de que tomó la decisión correcta. *"Para mí, Salve Regina fue la oportunidad de superación y de demostrarme todo lo que podía. Me dio el espacio que necesitaba para encontrarme a mí misma, para descubrir qué me gustaba hacer como profesional, para aprender constantemente, para conocer personas y formar nuevos vínculos"*. **Hoy vende sus productos a través de mayoristas a más de 1.000 revendedoras**, cuenta con cinco góndolas en los **shoppings más importantes del país** (Alto Palermo, Dot, Tom, Unicenter y Alto Rosario) y logró instalarse en **Ecuador**. Pero su mayor orgullo es poder brindar trabajo a esas mujeres que, por su edad, muchas veces se las considera fuera del sistema.

Es que actualmente su principal canal de venta es a través de revendedoras, una modalidad que sorprendió a todos los integrantes de Salve Regina, que encontraron en estas mujeres **historias de resiliencia y superación**, que las motivaba a dar todo su potencial. Sam cuenta que vender los productos de Salve Regina fue para muchas su primer trabajo, o la oportunidad de volver al mercado laboral para aquellas que habían dedicado su tiempo a cuidar a sus hijos y quieren reinsertarse, o mujeres que perdieron sus empleos y con esta opción de venta directa pudieron crecer. *"Me pasa que me llaman mujeres que venden los productos de mi marca y me cuentan que gracias a esto lograron salir adelante y eso jamás deja de emocionarme. Les agradezco porque yo sé lo difícil que puede ser convertirse en emprendedora en este país a los 48 años"*, cuenta orgullosa.

Al ver la pasión que entregaban sus revendedoras, las ganas de que esta relación creciera fue imparable, así fue que lograron crear **una comunidad** en la que comparten capacitaciones, recursos, tips y apoyo para que cada una pueda lograr sus objetivos. Los resultados no tardaron en demostrarlo, las ventas crecieron exponencialmente: *"Estoy convencida que el éxito de Salve Regina se debe a la superación personal de cada una de las personas que la componen"*, dice Sam.

Si hay algo de lo que Sam puede dar ejemplo y testimonio es de que se puede emprender cuando el único capital es la pasión, y de que si a los sueños se los acompaña con amor y esfuerzo, se cumplen. *"El mensaje que me gustaría transmitir a las mujeres y a todos en general es: creé en vos, trabajá duro y cumplí tus sueños"*, afirma.

### **Sobre Salve Regina**

Empresa familiar argentina que nació en el 2012. Desde hace tres años exporta al cono sur con la idea de llegar a todo el mundo. Actualmente cuenta con su propia fábrica de producción, más de 1.000 revendedoras, tres góndolas en los shoppings más importantes del país y presencia en Ecuador. Se especializa en la venta de accesorios tales como pulseras, collares, rosarios, billeteras, mochilas, llaveros, entre otros. Cuentan también con venta de artículos de decoración, bazar, cuidado personal, librería, libros, aromas, velas y souvenirs. Su crecimiento continúa siendo exponencial, pero sin olvidar la misión de Salve Regina: "estar presentes en los momentos importantes de la vida de las personas, ofreciendo productos novedosos que transmitan valores, ternura y alegría".