



## Experiència emprenedora

---

- **Nom de l'emprenedor:** Víctor X. Segura Aresté
- **Nom de l'empresa:** Agromaials, SCP
- **Web de l'empresa:** [www.oliestrabada.com](http://www.oliestrabada.com)
- **Població de l'empresa:** Maials
- **Activitat econòmica de l'empresa:** Comercialització d'oli d'oliva verge extra
- **Anys de funcionament de l'empresa:** 4 anys (inici l'any 2010)



## Primeres passes

---

### **Com va sorgir la idea de negoci? Per què vareu triar aquesta activitat econòmica?**

Abans de crear Agromaials, jo, juntament amb el meu pare, ja em dedicava a les terres familiars. Crear l'empresa va suposar fer jo mateix la comercialització del propi producte. La idea de negoci va sorgir de la necessitat de potenciar els productes i les terres que estàvem conreant i, a la vegada, complementar els ingressos del camp. La crisi també s'ha notat en el sector agrícola i vendre el propi oli podia ajudar, si més no, a superar-la.

### **Quines són les potencialitats d'èxit o forats de mercat que vareu detectar?**

Tot i que a les terres lleidatanes hi ha diversos productors d'oli per compte propi, al municipi de Maials varem ser els primers. Es tractava, per tant, d'una idea nova al municipi que ningú més havia emprès. Aquest va ser el primer "forat" detectat. La nostra empresa té una producció limitada i controla directament tot el procés i, aquest, és un punt afegit, pel que per nosaltres era una potencialitat d'èxit. Cada vegada més la nostra societat valora els productes de pagès, els cultivats i produïts directament, l'absència d'intermediaris. Aquest és el nostre punt fort. L'empresa reparteix directament els productes als clients, pel que manté un tracte directe i quasi familiar amb ells. A més, la nostra empresa produeix oli anomenat "del raig", un producte que no tots els productors tenen, amb un sabor, aroma i textura inigualables, el que també considerem una potencialitat.

### **Vareu fer pla d'empresa? De quina manera us va ajudar?**

Sí. Just el mateix any que varem iniciar l'activitat a l'empresa vaig tenir la sort de poder participar en el Programa Projecta't de la Generalitat de Catalunya, un complet itinerari d'assessorament i mentoria que ajudava nous emprenedors a innovar i créixer empresarialment. Projecta't ens va ajudar a trobar les claus per iniciar el nostre negoci, a desenvolupar la idea i tirar-la endavant, comptant sempre amb l'ajuda d'un tutor, que va avaluar el projecte, ens va ajudar a la planificació prèvia, a l'elaboració del pla d'empresa, a comptabilitzar la inversió inicial i a realitzar alguns dels primers tràmits per a la creació.

### **Quina va ser la principal ajuda amb la que vareu comptar en els àmbits de la formació i l'assessorament?**



El mateix Programa Projecta't comptava amb un itinerari d'acompanyament, assessorament i formació intensius que buscava millorar les capacitats empresarials de les persones emprenedores que estaven en procés de creació, llançament o creixement de la seva empresa. En el nostre cas va ser de gran ajuda poder-hi participar. A nivell de formació també cal mencionar que he realitzat cursos de manipulació d'aliments, tast d'olis, exportació, etc. En la meua opinió, la formació, a dia d'avui, ha de ser continuada per qualsevol empresari.

### **Quines van ser les fonts de finançament en el moment d'emprendre el negoci? Vau rebre alguna subvenció?**

No varem sol·licitar ni obtenir cap tipus de finançament en el moment d'emprendre el negoci, ja que les línies que existien en el moment de la creació de l'empresa requerien una major inversió inicial del que Agromaials va suposar. L'empresa, doncs, es va crear amb l'aportació directa de capital dels dos socis.

## **Evolució i transformacions**

---

### **Com ha estat l'evolució de l'empresa al llarg del temps? S'han anat acomplint les previsions realitzades al pla d'empresa?**

L'empresa ha evolucionat conforme la previsió que varem fer a l'inici. Tot i així, la crisi ha frenat alguna inversió que teníem prevista, pel que hem hagut d'ajornar-la. Crec que Agromaials ha fet un pas endavant, més que amb la producció o gestió de l'empresa, amb la línia de productes, ja que tenim previst que surtin al mercat, durant la propera campanya que s'iniciarà al novembre, dues noves línies de producte d'oli d'oliva, les quals estan en període d'estudi i caracterització a dia d'avui.

### **Heu incorporat elements innovadors o noves tecnologies en els processos? Com?**

Quan varem començar fèiem el procés d'emmagatzematge, embotellat i etiquetat molt més manual. A dia d'avui hem millorat les tècniques. Tot i així, la nostra empresa es caracteritza per ser de tipus familiar, el que significa que cada ampolla i garrafa d'oli d'oliva passa acuradament per les nostres mans. Al nostre entendre això dóna un valor afegit al producte, el diferència d'aquell que es produeix en cadena. La nostra producció d'oli és limitada, i aquesta característica ens permet "cuidar" cada producte que surt al mercat.

## **Relació amb el món rural**

---

### **Existeix alguna dificultat afegida per emprendre al món rural? Quins són els beneficis per emprendre al món rural?**

Potser la única dificultat afegida d'emprendre en un poble és la distància dels grans centres de consum. Tot i així, al nostre entendre, les distàncies entre les ciutats i pobles cada dia s'escurcen més. En el cas de la nostra empresa tenim la sort que es troba a 30 minuts de la capital de la província, Lleida, a 2 hores i 30 minuts de Barcelona i Saragossa i a 1 hora i 30 minuts de Tarragona. Les distàncies sempre són relatives. Crec que tenim a la vora grans ciutats amb molts possibles compradors on podem donar a conèixer els nostres productes. Pel que fa a si hi ha més beneficis per emprendre al món rural crec que no, que les dificultats amb les que et vas trobant durant la vida d'un negoci, potser són diferents, però en cap cas, crec que no són ni més ni menys que en un negoci de l'entorn urbà.

### **Quina és la relació de l'empresa amb l'entorn rural on s'ubica?**

En el nostre cas és molta. Agromaials ven oli d'oliva verge extra, del raig i filtrat, de producció pròpia. Les olives surten d'oliveres que es crien en les finques de la nostra propietat, que estan



situades a Maials, a la comarca del Segrià. Aquestes oliveres beuen l'aigua del terra, respiren unes determinades olors... Tot això dóna un gust, sabor i aroma al producte únics, diferents de si estigués plantat en una altra zona. El terreny determina el producte. A més a més, la nostra empresa comercialitza oli d'arbequina i verdal, dues varietats que fa segles que es cultiven a la zona.

#### **Quin és el perfil dels vostres clients? Són habitants de les zones rurals?**

La majoria dels nostres clients són de la província de Lleida i de Lleida ciutat. Tot i així, tenim clients fixos a la província de Barcelona i a la resta de l'estat espanyol. La botiga online d'Agromaials ens permet proveir els nostres productes a qualsevol client que ens ho sol·liciti. Es tracta d'una eina que cada vegada més utilitzada i que ens ha anat molt bé per a obrir-nos al mercat espanyol.

#### **Creieu que el vostre producte ajuda a millorar la qualitat de vida a les zones rurals?**

El nostre producte millora la qualitat de vida a tots els nostres clients, siguin de zones rurals o no. Estem servint un producte natural. L'oli d'oliva és el suc d'una fruita, l'oliva. Es tracta d'un producte que no necessita conservants, ni colorants, ni estabilitzants. Res. Un producte que passa per un procés de molturació obtingut utilitzant només procediments mecànics, que trituren les olives i les premsen en fred per a poder extreure l'oli. Es tracta d'un producte que pot ser consumit una vegada s'ha produït i que a la vegada gaudeix d'una vida útil llarga, que pot arribar fins als 2 anys, o més. A més, proporciona grans efectes positius per a la salut.

#### **Teniu contacte amb empresaris de la mateixa zona o del mateix ram? Quin valor afegit aporta?**

Sí. Cada primer diumenge de mes, durant tot el matí, ens podeu trobar al mercat de l'Hort a Taula de Lleida, situat a la Plaça Sant Joan. Allí s'organitza un mercat de pagesos que venen directament els propis productes. És un bon lloc per a relacionar-nos amb empresaris del sector i d'altres de la zona que porten a vendre altres productes. Aprofitem el mercat per a fer una mica de xarxa i relació amb altres empresaris.

### **Situació actual i futur**

---

#### **En quina fase està actualment el negoci: consolidació, expansió, etc?**

A dia d'avui ens trobem en una fase de consolidació. Estem molt il·lusionats per a poder portar a terme projectes nous, com aquestes dues línies de producte que el mes de novembre sortiran al mercat. Creiem que si anem treballant, aviat arribarà la fase d'expansió. Ens cal tenir perseverança i creure en el projecte. Els èxits, poc a poc, vénen sols.

#### **Com ha afectat la crisi econòmica actual en el funcionament de l'empresa?**

Agromaials, com diem els catalans, mai ha estirat més el braç que la màniga, pel que la crisi ens sobrevola, però no ens ataca de ple. La nostra empresa ja va iniciar-se en un moment de crisi, no podem saber com ens aniria si no n'hi hagués. No ens agrada treballar amb futurs, mirem el dia a dia, treballem setmana a setmana, intentem millorar en la mesura que podem. Aquesta és la nostra filosofia.

#### **Com encareu el futur? Quines previsions feu?**

Esperem continuar en el mercat dels olis molts anys més. Esperem, també, que l'oli és valorat més entre la població, que li donin l'estatus que es mereix. Es tracta d'un producte mediterrani, molt utilitzat en la nostra cultura i així ha de continuar sent. Hem d'ensenyar a les generacions que vénen a valorar-lo i, el més important, a consumir-lo... Pel que fa a l'empresa, com hem dit,



**Fundació del  
Món Rural**



vivim en el present, sense aventurar-nos a saber què farem o passarà en el futur. Anirem solucionant els entrebancs com hem fet fins ara, des del dia a dia.

**Heu trobat a faltar algun recurs o servei de suport per a empresaris novells?**

Des de les institucions fan assistències tècniques a l'emprenedoria, però en cap cas un acompanyament ferm de la mà. Quan una persona crea un negoci necessita algú que l'assessori en molts àmbits i, moltes vegades, només es troba això en una assessoria privada, però no en les institucions públiques que haurien de vetllar per l'acompanyament als empresaris novells. En això cal millorar.

**Quins consells donaríeu a una persona que vol emprendre?**

El més important és que es cregui el seu negoci i que lluiti dia a dia per a fer-lo realitat. Amb perseverança, esforç i seny tothom pot aconseguir el que vol. I, si es fracassa, cal tornar a començar, llavors amb l'aprenentatge del que ha anat malament. És important que els joves del país facin coses, innovin, creïn, ja que ningú ho farà per nosaltres...

Juny 2014