



Experiència emprenedora

- **Nom de l'emprenedor:** Albert Gallifa Puig
- **Nom de l'empresa:** Can Jover Cultius
- **Web de l'empresa:** www.canjovercultius.com
- **Població de l'empresa:** Sant Hilari Sacalm
- **Activitat econòmica de l'empresa:** Viver de planta Ornamental
- **Anys de funcionament de l'empresa:** 10 anys



Primeres passes

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

La nostra població es troba a la serralada de les Guilleries, situada a 1.000 metres d'alçada i a pocs quilòmetres de la costa. Aquest fet ens dona un avantatge climàtic respecte als nostres competidors ja que ens permet desenvolupar plantes de clima atlàntic dins una zona de clima mediterrani – moltes hores de sol amb nits d'estiu suaus. Aquest fet ens va fer decidir a emprendre un viver de plantes ornamentals a la finca de la família que es trobava en desús.

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

Un viver de plantes ornamentals presenta una complexitat molt gran a l'hora de planificar els productes a ofertar. La planta que es produeix avui sortirà a la venda, com a mínim, d'aquí a cinc anys. Per això costa molt endevinar quines seran les mancances del mercat a tan llarg termini. El que si varem detectar era una mercat molt primari en quan a l'oferta tenint com model de referència els nostres veïns europeus molt més desenvolupats.

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

Quan ja portàvem cinc anys d'inversió (i molt, molt d'esforç) ens va arribar la possibilitat de participar en un curs d'emprenedoria. Haig de dir que en vaig sortir realment content. Ens varen ensenyar a dissenyar un pla d'empresa, calcular costos, etc.. Va ser com si arribes el mestre en el moment que més falta feia.

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

Bàsicament només el curs d'emprenedoria, que no és poc, penseu que va durar un any i va ser molt intens. Per la resta hem estat molt autodidactes. Viatges a l'estranger per veure com ho feien els que més en saben i escoltar molt als que fa més anys que hi són.



Quines van ser les fonts de finançament en el moment d'emprendre el negoci? Vau optar a demanar ajuts o subvencions?

Durant els primers anys la font principal de finançament va ser la meua eskuena. Ho dic per que tot era treballar la terra i plantar els plançons petits. A mesura que varem anar creixent i varem agafar algun treballador els pares ens varen ajudar avalant crèdits petits. Més tard, amb el pla de negoci ja fet varem rebre una subvenció com a jove agricultor (però amb crèdit avalat, evidentment.)

Evolució i transformacions

Com ha estat l'evolució de l'empresa al llarg del temps? Heu acomplert les previsions assenyalades en el pla d'empresa?

Els primers anys de plantar i produir varem anar complint i veient com els diners invertits es convertien en plantes ornamentals més que aptes per al mercat nacional i estatal que eren els nostres objectius. Però un cop varem tenir el producte crescut i a punt per comercialitzar va arribar la crisi de la bombolla immobiliària i el paro general d'obres d'enjardinament. Després ens varen pujar l'iva del 10% al 21%. Ens em vist obligats a exportar tot i tenir una mida de negoci massa reduït per fer front a les grans demandes internacionals. Actualment venem més del 50% de la nostra producció a l'estranger.

Heu incorporat elements innovadors o us heu adaptat a les noves tecnologies a la vostra empresa? Com?

Hem mirat d'estar sempre al dia pel que respecta al sector ja que creiem que es el punt flac del mercat nacional. Hem instal·lat recs localitzats per les plantes amb fertirrigació i estem molt en contacte amb empreses productores d'adob per testar les ultimes innovacions. També intentem treure nous formats en les presentacions de plantes de llarg desenvolupament sortint una mica de les formes clàssiques. Plantes en espiral, formes topiàries noves, etc..

Relació amb el món rural

Existeix alguna dificultat afegida per emprendre al món rural? Quins són els beneficis d'emprendre al món rural?

De dificultats n'hi ha moltes. Logística, poca mà d'obra especialitzada, connexions telemàtiques pobres, etc.. però jo destacaria que el fet de treballar al món rural comporta uns dels millors beneficis del món actual que es una molt bona qualitat de vida.

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

Al nostre món rural tenim la tendència de copiar el que fa el veí que les coses li van bé. Gràcies a aquest principi s'ha creat un clúster al voltant del sector de plantes ornamentals i d'avets de Nadal que penso és molt interessant. Fins i tot hem desenvolupat una associació d'avets de Nadal (CANAC) Cultivadors d'Arbres de Nadal Associats de Catalunya, que té com a seu principal el nostre poble i es única en tot l'estat. Des d'aquesta plataforma volem treure un segell de qualitat dels nostres productes.

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

Som membres del la CANCA, com ja he dit, i també de l'Associació de Viveristes de Girona que al seu temps pertany a la CHOC i a la FVC. Crec que es fonamental tenir bones relacions amb gent del sector ja que el món cada cop és més global i els mercats són cada vegada més grans. Una part molt important de les nostres compres/ventes es fan a traves d'aquestes relacions.



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

El perfil del nostre client final és tota aquella persona que considera el jardí una part important de la casa i no l'importa pagar-ne un preu per tenir-lo en condicions. Els clients de les zones rurals són més coneixedors dels nostres productes però la demanda per volum és molt més forta a les zones urbanes.

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

Sens dubte, els jardins i les zones enjardinades són la vitamina verda de la nostra vida. Quan algú va a un lloc on el verd és abundant i les zones enjardinades estan en condicions se sent més be. Només cal escoltar la gent que va a França o Alemanya a passar uns dies i sempre tornen amb la percepció que tot era més bonic i net.

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

Som membres del la CANCA, com ja he dit, i també de l'Associació de Viveristes de Girona que al seu temps pertany a la CHOC i a la FVC. Crec que es fonamental tenir bones relacions amb gent del sector ja que el món cada cop és més global i els mercats són cada vegada més grans. Una part molt important de les nostres compres/vendes es fan a través d'aquestes relacions.

Situació actual i futur

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

Ens trobem en una fase d'expansió permanent ja que tal i com us he comentat el desenvolupament del nostre producte és molt lent. Això evita l'entrada de competència oportunista però vol tota una vida per consolidar l'empresa i crear un estoc prou ampli.

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

Hem hagut de fer marxa enrere en algunes decisions com per exemple potenciar la planta ornamental més difícil d'imitar en decrement de l'avet de Nadal que és un producte més basic però més consolidat. La sortida a l'estranger, tot i que prematura, ha estat vital. També haig de dir que la crisi ens ha ajudat a entrar en mercats nous importants que d'altre forma no ens haguessin n'hi escoltat. La crisi també és moviment i oportunitats.

Com encareu el futur? Quines previsions feu?

Creiem que la desaparició de molta part de la competència degut a la crisi ens obrirà portes. Intentem estar preparats per si mai arriba una pujada del consum.

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

Sí, molts. No sols els econòmics, que són evidents, IRPF, IVA, TAES bancaris, etc.. a algú que està invertint i començant en un entorn desfavorable hauria de contribuir al desenvolupament general d'una manera més tènue que una gran empresa ja consolidada. També en assessorament i gestió. La burocràcia és molt complexa, IAES, Riscos Laborals, Societats Mercantils, etc.. T'has de convertir en un bon professional del teu sector i en empresari. Tot i que amb això últim no hi comptàvem.

Quins consells donaríeu a una persona que vol emprendre?

Il·lusió, Saques d'il·lusió. És molt important que creguis en el què fas. Et trobaràs amb una carrera d'obstacles que et donen ganes de llençar-ho tot "adida". Només la il·lusió per el que fas et farà tirà endavant. No hi ha volta de full.