



## Experiència emprenedora

---

- **Activitat econòmica de l'empresa:** Llana filada a mà i tenyida amb tints naturals
- **Nom de l'emprenedor:** Laia
- **Nom de l'empresa:** Sóc una troca!!!
- **Web de l'empresa:** [www.socunatroca.cat](http://www.socunatroca.cat)
- **Població de l'empresa:** la Fatarella (Terra Alta)
- **Anys de funcionament de l'empresa:** 2 anys, amb arrencades i parades



## Primeres passes

---

### **Breu explicació de l'empresa (activitat econòmica, volum de negoci, nº de socis i treballadors (homes/dones)...)**

*Sóc una troca* és bàsicament el nom que reben les llanes filades a mà i tenyides amb tints naturals que faig jo, la Laia. A part de mi, el meu home, el Joan, de tant en tant m'ajuda a fer eines per a mi i fa també fusos i agulles de fusta per a vendre. Em costa pensar en les meves llanes com una empresa, de moment encara sóc una artesana que dedica tot el temps que pot a fer una cosa que li encanta!

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

Vaig començar a filar per a mi, buscant llana ecològica i de qualitat per poder fer-me els meus propis jerseis. Com que disfrutava molt filant vaig dedicar una bona temporada a aprendre diferents tècniques per a obtenir resultats més variats. A més, em van ensenyar quatre idees bàsiques per tenyir amb tints naturals i vaig començar a practicar. Al cap d'un temps en una botiga de llana em van demanar si en tenia per a vendre, i així és com vaig començar.

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

La meva idea de base és que tot allò que estigui fet a mà amb professionalitat sol ser de millor qualitat que el que es fa en sèrie. Amb la llana passa exactament el mateix, però a Catalunya hi ha molt poca gent que fil, i menys encara que venguin llana filada a mà i de qualitat. Amb els tints naturals passa exactament el mateix, així que vaig pensar que oferir a nivell comercial el que ja estava fent per a mi podia ser una bona idea.

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

No, la veritat és que de cop i volta em vaig adonar que això havia crescut prou com per començar-ho a considerar seriosament. Ara que vull fer-ho créixer és quan hauré de fer un pla estratègic i estructurar bé la meva activitat.



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

La formació com a artesana l'he hagut de buscar fora d'aquí, he après a través de vídeos i llibres. He passat hores i hores tancada a casa pedalant amb la meva filosa fent quilòmetres de llana amb l'únic propòsit d'obtenir un fil de la màxima qualitat. A partir de conèixer bé les tècniques he pogut investigar les tradicions d'aquí, tant pel que fa al filat com al tint. Hi ha molt poca gent amb una formació tan específica com la que jo buscava, així que he hagut de buscar les fonts primàries (és a dir, documents històrics i treball de camp) i he acabat sent autodidacta per força!

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

M'hagués anat molt bé trobar una subvenció per al treball d'investigació que he fet (i que de fet, encara continuo fent), però si et dediques a feines fora d'allò "normal" sol ser difícil complir amb tots els requisits que demanen. A més, les ajudes solen estar encarades al finançament de despeses, i jo no en tenia massa.

## **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?**

El meu camí ha estat bastant caòtic, i suposo que això ha alentit el creixement de *Sóc una troca*. De totes maneres, confio molt en el que faig, i per sobre de tot m'entusiasma, i crec que això es transmet. De moment estic molt satisfeta amb el camí recorregut.

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

No, al contrari! He tractat de filar i tenyir les meves llanes cada vegada més a la manera tradicional. Per posar un exemple: a l'hivern per fer bullir l'aigua del tint poso l'olla sobre l'estufa de llenya que fem servir per escalfar casa nostra.

A part de la producció pròpiament dita, les noves tecnologies són el que dona visibilitat al meu projecte: tinc un bloc on procuro publicar almenys un cop a la setmana. A més, espero ben aviat poder obrir botiga online. Sense internet segurament no podria fer el que faig.

## **Relació amb el món rural**

---

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

Pel que fa al dia a dia és prou indiferent. El principal benefici és que el cost de la vida és molt més baix, així que costa una mica menys sobreviure.

Encara que sembli mentida, aconseguir llana bona i útil per filar en el món rural al nostre país és pràcticament impossible! Per tant, el que a primera vista semblava un avantatge, en realitat no m'ajuda en absolut.

El que sí que m'afavoreix és moure'm en fires i mostres d'artesans en pobles petits: un ofici tant bucòlic com el de filadora s'adiu molt a l'entorn rural i la veritat és que és on disfruto més mostrant el que faig i explicant tot el que puc sobre la llana.



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

El món rural sol ser molt orgullós, es valora molt la pròpia història i les tradicions. El fet d'oferir un producte amb aquesta tradició, que algunes padrines encara recorden haver-ho vist fer a casa, fa que es valori més la meva feina. Quan faig demostracions en públic veig moltes cares d'emoció per poder establir aquest vincle amb la història.

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

La gent que s'interessa per *Sóc una troca* busquen un producte molt exclusiu. Penseu que el fet de teixir una peça de llana demana sobretot hores i paciència. I què millor que fer-ho amb llana que hem vist com es fa, que sabem que no ha contaminat en ser tenyida, que té una història al darrera, etc.

M'han demanat llana tant particulars com botigues de llocs ben diversos, primer va ser una botiga d'uns amics a Barcelona, però després han arribat comandes de llocs com Menorca o Madrid. A part d'això venc en fires, així que el meu públic és ben divers.

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

Ajuda en tant que dóna a conèixer una part de la nostra història que semblen haver oblidat. Penseu que fins mitjans del segle XIX, que és quan es van desenvolupar les primeres màquines industrials de filar i quan es van inventar els tints sintètics, absolutament tot el fil que es feia servir es filava a mà i es tenyia amb tints naturals: tant el fil de cosir, com la llana de fer mitjons o tot el fil utilitzat per a fer teles.

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

Per desgràcia no es conserven ramats enfocats a la producció de llana, he de comprar molts vellons a l'estranger, (excepte els de la xisqueta que utilitzo habitualment). Tenim una molt bona relació amb la gent d'Obrador Xisqueta, ja fa temps que faig servir llana seva per filar, i tenim en ment alguns projectes nous. M'encantaria que hi hagués més iniciatives similars!

No som massa gent que ens dediquem a una cosa tant concreta com és el treball de la llana, i poder col·laborar ens ajuda a créixer a tots plegats.

## **Situació actual i futur**

---

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

Després de dos anys d'escriure el bloc i d'haver anat a algunes fires ja hi ha força gent que coneix la meva feina. Tot i així, encara no genera un volum de treball prou gran per dedicar-hi tot el meu temps. Espero poder fer créixer el meu projecte al llarg d'aquest any oferint cursos, anant a més fires i oferint nous productes.

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

Com molts altres, si no hagués estat per la crisi no m'hagués plantejat fer de la llana un mitjà de vida. Jo treballava *free-lance* en el món editorial, i a mesura que se'm va anar acabant la feina es va anar gestant *Sóc una troca*.

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

Doncs l'encaro il·lusionada, i amb ganes d'implicar-me cada vegada més en el meu projecte.

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

Vivim en un país que només té en compte els empresaris des d'un punt de vista "clàssics" o tradicionals". Jo no em vull fer rica, vull poder treballar disfrutant del meu temps a la vegada. El cost de pagar uns autònoms a final de mes fa que molta gent hagi de fer-se enrere i fins i tot plegar.



**Fundació del  
Món Rural**



**Quins consells donaríeu a una persona que vol emprendre? I en concret als que volen emprendre en el seu sector?**

Treballar per a un mateix no només és un mitjà de vida, sinó també una manera de viure. Jo ja fa anys que treballo d'aquesta manera i no ho canviaria per res del món. Si un està disposat a passar per les dificultats d'enfrontar-se amb els costos (no només econòmics) de tractar amb hisenda i la seguretat social, emprendre pot ser una decisió molt satisfactòria.

Sobreviure en l'entorn de la llana és complicat, hi ha molta gent sense preparació oferint productes i cursos de baixa qualitat que el que fan és acabar generant desconfiança i allunyant el públic potencial. Tanmateix, com més gent siguem i més ben preparats estem, més podrem fer créixer el món de la llana i donar-lo a conèixer.

Gener 2015