



Experiència emprenedora

- ! **Activitat econòmica de l'empresa:** Venta i instal·lació equips energies renovables. Distribució pèl·let.
- ! **Nom de l'emprenedor:** Javier Baena Aldama
- ! **Nom de l'empresa:** Les Atxes. Cooperativa de serveis d'estalvi energètic
- ! **Web de l'empresa:** www.ecopellets.es
- ! **Població de l'empresa:** Sant Celoni
- ! **Anys de funcionament de l'empresa:** 3

Primeres passes

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

El negoci sorgeix amb l'objectiu de crear sinergies positives dins de l'àrea local i contribuir en el seu desenvolupament sostingut.

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

Ens basem en els valors personals, en el tracte personal amb el client. La biomassa i les energies renovables en general, son un mercat clarament en expansió però mancat de professionals experts en la matèria. Oferim un servei que va més enllà de la venda i instal·lació d'un equip, el nostre objectiu es aconseguir ser un consultor energètic que, a més de l'assessorament, ofereix la gestió integral de l'energia que es consumeix a les nostres llars, reduint i fent-ne més eficient el seu consum.

Vareu fer pla d'empresa? De quina manera us va ajudar? No.

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

Els nostres proveïdors d'equips i sistemes que funcionen amb energies renovables ens ofereixen formacions sobre els seus equips.

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

No vàrem rebre cap tipus de subvenció. El nostre finançament es basa en els recursos propis dels socis que formen l'empresa.

Evolució i transformacions

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

En general, els equips que funcionen mitjançant energies renovables els podem considerar com sistemes innovadors i avui encara es segueix innovant en aquesta matèria. Per tant, la incorporació de noves tecnologies més eficients es la base del nostre projecte.



Relació amb el món rural

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

Una de les principals dificultats per emprendre al món rural és la menor quantitat de gent que hi viu i que fan que el mercat sigui més petit que en una ciutat.

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

L'empresa s'ubica a Sant Celoni a cavall dels parcs naturals del Montseny i el Montnegre i Corredor. La relació de l'empresa amb l'entorn es òbvia, en molts casos instal·lem, per exemple, calderes de llenya a propietaris forestals que disposen del combustible de forma gratuïta.

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

La majoria dels nostres clients son particulars que viuen en un entorn rural. Com hem comentat al punt anterior, en molts casos són propietaris forestals que, amb la instal·lació dels equips que subministrem nosaltres, deixen de dependre d'altres sistemes energètics (gasoil, gas propà,..) molt més cars, menys eficients i molt menys sostenibles.

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

Creiem que els nostres serveis ajuden a fer més sostenible el nostre planeta, reduint les emissions de CO2 a l'atmosfera, a més d'aconseguir un estalvi econòmic pels nostres clients.

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

Sí. Estem en contacte permanent amb empresaris del mateix sector de la nostra i d'altres zones per conèixer les últimes novetats del nostre sector i col·laborem en l'elaboració d'algun projecte amb molts d'ells.

Situació actual i futur

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

Actualment ens trobem en una clara fase d'expansió.

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

Com en tots els àmbits la crisi econòmica ha afectat negativament en el creixement de la nostra empresa. Més tenint en compte que la inversió inicial que s'ha de fer per implementar un sistema renovable no es petita. Per sort, tenim la capacitat de fer veure a la gent que la inversió i l'amortització dels equips s'ha de mirar i és factible a mig termini.

Com encareu el futur? Quines previsions feu? Esperem seguir en la línia de creixement en la que ens trobem.

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

Quins consells donaríeu a una persona que vol emprendre? Que cregui en el seu projecte i lluiti per fer-lo factible.