



- **Activitat econòmica de l'empresa: CELLER**
- **Nom de l'emprenedor: JOAN JOVÉ SOLÉ – SARA BALASCH BLANC**
- **Nom de l'empresa: MAS BLANCH I JOVÉ**
- **Web de l'empresa: [www.masblanchijove.com](http://www.masblanchijove.com)**
- **Població de l'empresa: LA POBLA DE CÉRVOLES**
- **Anys de funcionament de l'empresa: Des del 2006**



### Primeres passes

---

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

Es tracta d'un celler fundat per la família Jové Balasch i hi elaborem vins sota la DO Costers del Segre. També cultivem ametllers i olivers. Actualment comptem amb uns 6 treballadors, més assessors i personal de suport en èpoques concretes (verema, poda, collir olives, etc.).

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

Vam començar tenint una explotació agrària ara fa uns 20 anys. Era un somni que teníem pendent perquè tant la Sara com jo proveníem de famílies de pagesos. Al comprar les terres, també vam comprar unes vinyes i vam començar a elaborar vi de forma no professional. Al cap dels anys, tenir el nostre propi celler i comercialitzar els nostres productes es va convertir en un pas més endavant que ens feia molta il·lusió fer.

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

Bé, el mercat del vi és un mercat força madur i no és fàcil trobar forats de mercat. No obstant, creiem fermament que sempre hi ha espai per un producte que tingui personalitat, tipicitat i sigui honest. Crec que Les Garrigues és una comarca que té molta potencialitat per elaborar vins i olis d'excel·lent qualitat.



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

Vam fer un pla d'empresa que ens va ajudar a veure que costaria molt temps que aquest projecte fos rendible i, per tant, havíem de tenir molt clar que era una carrera de fons que precisava d'una inversió important d'esforç i diners i on l'aposta pel territori i elaborar un producte d'altíssima qualitat era imprescindible per poder posicionar-nos de manera ferma en el mercat.

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

Ens vam deixar assessorar pel nostre enòleg, el Toni Coca i vam comptar amb el projecte de final de carrera del Ramon Jové .

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

Vam rebre alguna subvenció però bàsicament el finançament ha estat propi.

## **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?**

Les previsions han estat una mica més lentes de lo previst degut en part a la situació econòmica del moment. No obstant, l'evolució del projecte és positiva.

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

Comptem amb tota la maquinària necessària per elaborar els nostres productes. Però en el cas de l'elaboració de vi creiem que és molt més important realitzar una feina curiosa i respectuosa al camp, per obtenir una matèria prima de primeríssima qualitat i, una vegada entrada al celler, preservar-la al màxim, que no pas disposar de maquinària d'última generació.

## **Relació amb el món rural**

---

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

Bé, el món rural té les seves pròpies particularitats i el seu propi ritme, però nosaltres provenim del món rural: hi hem nascut, hi hem crescut... Beneficis? Crec que un dels principals és estar rodejats de natura. És tot un privilegi poder gaudir d'un entorn així. Un altre avantatge és poder estar en contacte amb la gent d'aquest món rural.



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

Moltes vegades sents que a l'estar en un indret rural el que l'empresa fa, té força repercussió en la vida de les persones d'aquest lloc i això per nosaltres és un dels plaers més grans d'aquest projecte. Ens agrada poder formar part del territori i enriquir aportant el nostre petit gra de sorra. Crec que La Vinya dels Artistes on s'organitzen concerts, exposicions, etc. i que compta amb escultures enmig dels ceps és un reflex d'aquesta aposta.

No deixa de ser un món molt petit i és enriquidor anar de la mà de la DO, de la Ruta del Vi i tenir amistat amb altres productors.

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

Tenim clients de tot tipus i és el que ens encanta! No obstant, si hem de concretar més jo diria que el perfil majoritari és de persones d'uns 30 a 50 anys i que viu en ciutats. A més de vendre a Catalunya i a Europa, exportem a llocs com Malàsia, Brasil, Perú, Canadà, USA, Japó...

Esperem que el nostre producte produeixi plaer a qualsevol paladar on vagi a parar: rural o urbà! El que sí que crec és que iniciatives privades que comportin la creació de llocs de treball i apostin per la cultura, la sostenibilitat i l'ecologia ajuden a millorar la qualitat de vida a les zones rurals.

### **Situació actual i futur**

---

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

Bé, jo crec que estem en fase de consolidació que en un món tan global requereix de forma imprescindible expandir-se territorialment. L'exportació és un pas imprescindible per garantir la continuïtat de l'empresa.

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

Ha fet que tot fos més lent: el consum intern s'ha alentit i la competència ha estat més dura, moltes empreses han encarat aquesta situació tan difícil disminuint la qualitat i amb molta agressivitat a nivell comercial. Nosaltres hem intentat anar a poc a poc i continuar treballant apostant molt per l'enoturisme, mantenint la qualitat i invertint per intentar crear petites xarxes comercials tant aquí com a l'estranger.

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

Actualment estem optimistes. Crec que les accions realitzades van donant els seus fruits. No obstant, encara queda molt per fer i s'han de consolidar molts dels mercats on estem presents. Ens agradaria anar creixent, perquè tenim capacitat per triplicar la nostra producció mantenint el que ens ha portat fins aquí, i aquest és el nostre objectiu pel futur.



**Fundació del  
Món Rural**



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

Crear una empresa i tirar endavant un projecte així en aquest país és com superar una cursa d'obstacles, no és fàcil ni a nivell administratiu ni per obtenir finançament. Segurament hi ha molts tràmits que es podrien simplificar per facilitar que la gent emprengués.

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

Emprendre no és fàcil i més en aquest sector on només per començar ja cal invertir uns diners i després, un cop elaborat el producte et trobes en un mercat força saturat. Però cal gent que emprengui, persones il·lusionades i amb capacitat de treball que tirin endavant els seus projectes, siguin els que siguin.

Novembre, 2014