



## Experiència emprenedora

---

- **Activitat econòmica de l'empresa: E-commerce d'alimentació (venda online d'alimentació)**
- **Nom de l'emprenedor: Anna Torres**
- **Nom de l'empresa: Retaste Spain**
- **Web de l'empresa: [www.retastespain.com](http://www.retastespain.com)**
- **Població de l'empresa: Balaguer**
- **Anys de funcionament de l'empresa: 1,5**



## Primeres passes

---

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

La promotora és Diplomada en Turisme i Llicenciada en Humanitats i aquest projecte era una barreja de les dues formacions. La gastronomia espanyola està vivint a nivell mundial d'un èxit inqüestionable, i Retaste Spain ven un producte espanyol ben conegut arreu: la tapa, a través d'internet. Enviant els productes per que en facin la seva elaboració a l'estil tradicional.

D'altra banda, amb Retaste Spain no només es tasta producte de qualitat sinó que també hi ha una vessant més humanística enfocada directament a l'evocació del record de les vacances al nostre país. "Retaste": torna a gaudir del nostre mar, dels nostres productes, d'aquells records, rememora les vacances a casa teva un cop has tornat.

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

Hi ha molt menjar del nostre país a l'estranger però la majoria arriba al consumidor final cuinat i envasat, fet que fa que aquest perdi molt gust i qualitat. Amb els nostres packs és el consumidor final el que, sense necessitat de grans coneixements culinaris, prepara la tapa a casa seva. El sabor és molt diferent, i el procés és com un joc afegit.

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

Sí, el varem fer amb els coneixements previs que disposàvem.

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

Varem tocar moltes portes, la Cambra de Comerç de Lleida, la CPAC, Acció a Barcelona...



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

El projecte va ser premiat en el concurs d'emprenedors IX Concurs d'Emprenedors de l'Escola d'Hoteleria i Turisme CETT, de la Universitat de Barcelona.  
Més enllà d'això, es va finançar amb fons propis

## **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?**

La situació actual és complicada pels nous projectes, i més per aquells que estan directament enfocats al mercat estranger, ja que requereix major inversió per a la projecció.  
Tot i això, hem tingut força reconeixement i la idea va agradant.

**Quines creieu que són les principals innovacions de la vostra empresa, tant a nivell de concepte de negoci com de tecnologies i processos?**

El nostre negoci es basa en una plataforma de comerç electrònic i en la venda a botigues de souvenirs, restaurants, establiments amb clients estrangers en general situats en punts turístics. El més innovador és la idea de negoci en sí, ja que no existeix cap producte com el nostre; Packs on s'inclouen tots els aliments degudament envasats i els utensilis de cuina necessaris per elaborar tapes a casa.

## **Relació amb el món rural**

---

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

En el nostre cas, emprendre en el món rural és avantatjós per nosaltres. Els costos són menors que en una gran capital.  
El model de negoci de l'e-commerce és una bona solució pel desenvolupament del món rural.

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

La relació és poca ja que els productes que nosaltres venem els comprem en el territori de denominació d'origen típic. El nostre pop és de Galícia, el salmorejo és de Còrdova, etc. En els casos que això no és possible procurem comprar el més a prop de casa nostra.

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

Els nostres clients són estrangers europeus i comerços de les capitals del país i de zones eminentment turístiques, situades bàsicament al litoral espanyol. No són habitants de zones rurals.

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

Ajuda a generar riquesa, flux econòmic i a crear llocs de treball.

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

De moment no tenim més contacte que amb els proveïdors i no sabem encara com encaixar associacions amb altres empresaris en aquest projecte de negoci.



## Situació actual i futur

---

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

El projecte tot just acaba de començar i estar en fases inicials.

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

Hem nascut en plena crisi econòmica. Quan tot vagi bé potser podrem respondre aquesta pregunta i comparar.

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

Tot i les dificultats, amb molta il·lusió. Ho tenim tot per fer, ja que tenim molt mercat per obrir.

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

Més finançament a fons perdut i més descomptes en referència a la Seguretat Social. Creiem fermament que existirien més joves que intentarien iniciar el seu negoci si les quotes de la Seguretat Social fossin menors.

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

És difícil donar consells ja que cada persona és un món i cada negoci és una experiència nova que funcionarà si ha de funcionar, més enllà dels consells. Un bon consell podria ser que abans d'emprendre es tingués un pla de negoci clar, però hi ha gent que no ha pensat gaire i ha creat projectes amb molt d'èxit. Hi ha molt factors dels que s'inclouen en un pla d'empresa que són desconeguts.

Així que l'únic consell que podríem donar és que tothom faci el que li digui el cor, que tot està bé.

Lleida, 15 de setembre de 2014