



Experiència emprenedora

- **Nom de l'emprenedor:** Manuel Serrano, Nereida Melero i Esteban Serrano
- **Nom de l'empresa:** Rels
- **Activitat econòmica de l'empresa:** Bolígrafs i ulleres de fusta
- **Anys de funcionament de l'empresa:** 6 mesos
- **Web de l'empresa:** www.reldemaduixera.com
- **Població de l'empresa:** La Pobla de Segur



Primeres passes

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

Tot va començar amb un torn de joguina, amb el que vam començar a crear diferents objectes i formes, fins que al meu pare en Manuel (fuster de professió) se li va ocórrer realitzar un bolígraf de fusta molt rudimentari. Un cop realitzat aquest vam començar a investigar diferents mecanismes i fustes. Paral·lelament, vam començar a pensar nous productes, i així va ser com vam conèixer les ulleres de fusta, i vam començar a provar-ne de fer fins aconseguir un producte que complís les nostres expectatives. Vista l'acceptació d'aquests productes vam decidir comercialitzar-ho, prenent les fires d'artesanía com a la plataforma inicial des de la que mostrar i millorar els nostres productes.

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

El nostre producte s'aprofita d'una tendència creixent cap al món artesanal, i una posada en valor del producte de procedència natural. A més, les ulleres de sol són un complement molt de moda actualment, i esperem que no deixin de ser-ho.

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

Pla d'empresa no n'hem fet encara, és una cosa que tenim pendent d'estudiar, potser preveient-ne un creixement. Hem realitzat diferents cursos d'emprenedoria, on hem tractat tècniques com el mètode Canvas, un pla d'empresa més dinàmic i amb més possibilitats, en unes jornades d'emprenedoria organitzades per l'ajuntament de Talarn, de la mà de Raul Bosques. Aquestes jornades ens van ajudar a detectar els punts forts i els febles de la nostra proposta.



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

Primer vam realitzar unes jornades d'emprenedoria coordinades per Raul Bosques, organitzades per l'ajuntament de Talam, que van ser una gran ajuda en l'inici. Posteriorment, ens vam apuntar a un seguit de cursets i xerrades emmarcades dins del Som Pirineu, una agrupació d'emprenedors que busca establir una marca única i potent arrelada al Pirineu. Una formació que agraïm moltíssim i d'on a més d'aprendre hem pogut compartir i conèixer d'altres emprenedors molt interessants.

Vàreu trobar a faltar algun recurs o servei de suport per a la creació de la vostra empresa ?

De moment no hem trobat a faltar cap servei de suport, ja que els cursos que hem anat realitzant ens han sigut profitosos.

Vàreu optar o comptar amb fonts de finançament per a emprendre el negoci ? subvenció, crèdits bonificats etc

Una de les premisses que ens vam imposar va ser la de autofinançar-nos. Potser implica que l'empresa creixerà molt lentament, pas a pas, però és la manera que entenem que no ens lliga a res ni ningú.

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?

És una empresa molt nova, i que encara està en procés de creació, i buscant el seu lloc. Ens hagués agradat assolir diversos objectius abans, però decisions que vam prendre d'inici ens estan portant a créixer molt lentament.

Heu incorporat elements innovadors o noves tecnologies? Quines ? o quina previsió en teniu ?

La nostra premissa ha sigut utilitzar fustes de la zona, que ens permetessin explicar el nostre territori a través del material. Aquesta és la innovació més gran a considerar.

Relació amb el món rural

Heu trobat dificultats per emprendre al món rural? I quines han estat les facilitats?

Actualment la producció la tenim dividida, ja que per temes d'estudis les ulleres les estem realitzant a Reus, en un petit local, (tant la Nereida com jo estem acabant Arquitectura), tot i que la fusta la preparem a la Pobla. És aquí a la Pobla de Segur on tenim més facilitats ja que tenim les instal·lacions condicionades gràcies a Fusteria Estació on treballa el meu pare. A més, al treballar materials del Pallars, també tenim més facilitat d'accés a aquest, ja que podem tractar amb la gent que coneix i ens pot explicar fustes fins i tot d'arbusts que desconeixem.

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

Ens permet mostrar i explicar una part del territori, ja que juntament amb el producte, n'expliquem la procedència de les fustes.



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

A grans trets, els nostres clients són persones que valoren l'artesania i l'exclusivitat del producte, així com la matèria prima. I en trobem a les zones rurals on potser coneixen més els materials que utilitzem, però també arreu on anem valoren els nostres productes.

Teniu contacte amb empresaris de la mateixa zona o del mateix ram? Quin valor afegit us aporta aquest contacte, o perquè el creieu necessari?

Com explicàvem abans, tant el taller de Talarn com el programa SOM Pirineu, ens ha proporcionat un mitjà per conèixer d'altres empresaris i emprenedors, que el més segur que no haguéssim conegut anant pel nostre compte, i és d'agrair aquesta oportunitat ja que es poden establir relacions creuades per ajudar a les diferents empreses.

Situació actual i futur

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

Actualment estem en període de consolidació ja que l'empresa és molt nova i no pensem d'investigar en com millorar els nostres productes, tant dissenys, mètodes de producció o packaging .

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

Vam decidir crear l'empresa dins d'aquest període, així que no sabem que hi ha fora del període de crisis.

Com encareu el futur? Quines previsions feu?

Amb el temps volem pensar en nous productes que segueixin les premisses dels actuals. Ens agradaria centrar-nos més a la Pobla de Segur, i fins i tot tenir-hi un establiment.

Quins consells donaríeu a una persona que vol emprendre.

No som ningú per donar consells, ja que acabem de començar i la nostra inexperiència és clara, però si tens ganes i hi creus, endavant. Però a més és necessari conèixer i seguir aprenent d'allò que ja creus que en saps.