



 **Experiència emprenedora**

- **Nom de l'emprenedor: Jaume Graus i Peiró**
- **Nom de l'empresa: La Manreana, S.L.**
- **Població de l'empresa: Juneda**
- **Activitat econòmica de l'empresa: Granja escola i serveis relacionats amb el lleure i la Hosteleria**
- **Anys de funcionament de l'empresa: Aquest any 2012 celebrem el 5è aniversari de l'obertura**



Primeres passes

Com va sorgir la idea de crear La Manreana? Per què vàreu triar aquesta activitat econòmica? (en cas que ja existís abans, com va arribar a les vostres mans?)

La idea de crear la granja escola de Juneda va esser en part una casualitat, ja que 2 dels 3 socis que actualment ho són de la granja escola treballaven en una empresa de compra i venda d'immobles entre d'altres serveis. El cas és que ens va arribar la possibilitat de mirar de buscar comprador d'aquesta instal·lació que ja funcionava com a granja escola i entremig d'aquesta cerca ens vam plantejar la possibilitat de comprar-ho per gestionar-ho nosaltres com una nova línia de negoci. Un dels factors principals pel que fa a la decisió de la compra va ser que jo estava, i encara ara estic, vinculat al món del lleure a través del grup de colònies de Juneda, l'Estel Nou.



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

En el moment de començar ens vam marcar uns objectius que ara, vistos en perspectiva, són vist la majoria a complerts. Els forats en el mercat eren evidents per la poca oferta d'instal·lacions de lleure que existien a la plana de Lleida en aquell moment, la possibilitat d'oferir-se a famílies, grups d'amics, escoles i altres col·lectius per gaudir d'una oferta diferent amb activitats vivencials relacionades amb la tradició pagesa i ramadera i l'autenticitat en el tracte de la gent de poble. Amb el temps, sense cap dubte, tant el projecte com la societat t'obliguen a reinventar-te dia a dia, a pensar noves ofertes, promocions, activitats, serveis, i la premissa de fer-ho al moment; avui en dia cal adaptar-se ràpidament al que la gent et demana, sinó ets mort o et passen al davant uns altres.

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

En el moment de començar vam fer un pla d'empresa perquè ens ho van recomanar des d'algunes institucions locals, comarcals i provincials, i la veritat és que ens va ajudar a saber qui érem, que volíem, quines eren les nostres pretensions... És feixuc de redactar-lo però val la pena perquè t'ajuda a fer-te una idea del que vols i a situar-te quan te'n lleixes de tant en tant. També és una bona eina a l'hora de presentar sol·licituds per a subvencions, premis i altres.

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

La principal ajuda la vam rebre des del Consell Comarcal de Les Garrigues i, més concretament, de la seva secció de promoció econòmica que van ser els que van insistir-nos més en la redacció del pla d'empresa i de la seva importància, i també ens van ajudar molt a redactar-lo.

Amb quins recursos vàreu comptar en l'àmbit del finançament?

En l'àmbit de finançament vam demanar 2 préstecs al Banc Sabadell per la compra i les obres de millora posteriors. Tot i que també vam destinar recursos personals.

Evolució i transformacions

Com ha estat l'evolució de l'empresa al llarg del temps?

Estem molt contents de com ha anat evolucionant l'empresa al llarg d'aquests gairebé 6 anys d'existència. Mostra d'això és que a hores d'ara, a banda de La Manreana, també es gestiona la casa de colònies de Miravall. També hem constituït una fundació que porta el nom de La Manreana, com a centre de teràpia eqüestre i zooteràpia de les terres de Lleida.

Són anant a complir les previsions realitzades al pla d'empresa?

La majoria són anant a complir, principalment el que anomeno a continuació:

- Obrir una nova possibilitat de negoci a la comarca de Les Garrigues, aprofitant les sinergies de la zona.
- Combinar el màxim d'opcions en una mateixa instal·lació. Acollir des de una escola fins a una boda passant per estades familiars.
- Apostar per les noves tecnologies en el procés de publicitat, difusió i reserva d'estades.
- La promoció de la comarca de Les Garrigues i per definició els paisatges rurals de les terres de Lleida.

Heu incorporat elements innovadors o noves tecnologies en els vostres processos? Quins? Com hi vàreu accedir?

Tal i com comentava en la pregunta anterior les noves tecnologies han estat presents en la nostra empresa des dels inicis, sobretot pel que fa a la promoció i la gestió del negoci. Són creat una pàgina web amb visites virtuals, que dóna la possibilitat de fer reserves on-line, i amb una àrea privada amb avantatges i recursos pels nostres clients habituals. Un altre punt fort en

les noves tecnologies ha estat en la promoció de les activitats, ofertes i altres promocions que setmanalment anem fent arribar a les persones interessades mitjançant les xarxes socials.

Relació amb el món rural

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

Les dificultats quan et plantejes de crear la teva empresa penso que no són estrictament en l'àmbit rural sinó en àmbit de país (Catalunya). En aquest sentit, me agradaria destacar la quantitat de despeses que cal fer per obrir una empresa encara que sigui petita i, en segon lloc, la paperassa que cal moure per tenir la activitat totalment legalitzada.

En canvi, sí que hem trobat beneficis en el fet d'emprendre a Juneda (Les Garrigues). Primer perquè quan et plantejes crear el teu propi negoci intentes que sigui el més a prop possible del lloc on vius; és una manera de guanyar qualitat de vida. Per altra banda, hem trobat molta receptivitat per part dels habitants de la zona per la creació de la nostra empresa. També me agradaria destacar les ajudes, que són poques, i que ens han atorgat les institucions, sobretot el programa Leader que ens ha donat suport en 2 obres importants que hem dut a terme durant aquests anys!

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

La relació que tenim amb l'entorn rural és molt propera. La majoria dels nostres proveïdors són de la comarca i col·laborem amb moltes associacions del nostre municipi i entorn. D'algun manera el nostre negoci va molt lligat amb aquest entorn i, per tant, val la pena col·laborar-hi amb el que puguem.

Els proveïdors provenen de les zones rurals o els heu d'anar a buscar fora? El públic objectiu són els habitants de les zones rurals?

La majoria de proveïdors són de la comarca de Les Garrigues; a l'hora de comprar tenim molt en compte la proximitat. El nostre públic és majoritàriament urbà, ja que és el que realment valora la tasca que estem realitzant amb els animals de granja, amb l'hort, l'hivernacle...en canvi, els habitants de les zones rurals, com que ja estan més avesats a veure els paisatges, animals i altres, ens visiten però d'una manera diferent.

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

Tant com ajudar a la millora de la qualitat de vida potser no, ara bé, sí que col·laborem a dignificar i posar en valor que des de fa molts anys els pagesos i ramaders de la zona han treballat molt per dinamitzar la zona. Ells han estat, sense cap dubte, els grans conservadors del territori.

Teniu contacte amb empresaris de la vostra zona o del mateix ram? Participeu en algun tipus d'associacionisme? Quin valor afegit us aporta?

Tenim contacte amb empresaris de la nostra zona; fem trobades en diversos actes que s'organitzen durant l'any. La nostra empresa està associada a l'Associació de Cases de Colònies i Albergs de Catalunya i jo en sóc membre de la junta. El valor afegit principal que ens aporta a nosaltres és poder estar en contacte amb altres companys del sector, poder parlar de temes que preocupen, actuar en conjunt a l'hora de gaudir de preus més avantatjats, ser els interlocutors amb l'administració i, en definitiva, estar al corrent de l'esdevenir del sector del lleure.



Situació actual i futur

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

La Manreana, S.L., està en fase d'expansió. Després d'un període de consolidació, tenim ganes d'obrir nous mercats per mirar de solucionar la estacionalitat del negoci entre temporada baixa (octubre - febrer) i temporada alta (març - setembre).

Casa Miravall, S.L., està en fase de consolidació ja que no fa ni 2 anys que la gestionem. Actualment estem treballant en la redacció d'un projecte d'obres i millora de la casa pairal per tal de construir-hi una sala per a poder celebrar convits i altres actes multitudinaris.

Fundació La Manreana, també està en fase de consolidació ja que fa poc més d'un any que funciona. Actualment està funcionat totes les tardes de la setmana, tot el dissabte i dos matins a la setmana, amb una trentena d'usuaris. Estem en procés de cerca d'ajuts i beques perquè les teràpies que s'hi realitzin siguin a meitat de preu per als usuaris.

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

De moment, les nostres empreses estant passant de puntetes per la crisi. Sí que és veritat que en èpoques així cal ser imaginatius i mai tenir un no per resposta. Cal ser una empresa de solucions més que una empresa que fa un servei en concret. Amb les 2 instal·lacions que tenim podem dir que podem oferir més de cinquanta serveis diferents, aquesta és una de les claus.

Com encareu el futur? Quines previsions/objectius teniu? Com preveieu que evolucioni el vostre negoci?

Encarem el futur en positiu i amb una pila de projectes que ara més que mai cal dur a terme. La crisi ens ha obert un munt de possibilitats en les quals cal treballar-hi.

El negoci preveiem que anirà evolucionant cap a la internacionalització i sobretot la imaginació. S'haurà d'anar provant coses noves, de les quals n'hi haurà moltes que no serviran però alguna que segur funcionarà i aquella serà la que et farà diferenciar dels altres.

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

Potser caldria incentivar amb més desgravacions fiscals la creació d'empreses, reduir el cost de la seguretat social dels treballadors... Pel que fa als serveis d'assessorament, penso que és una eina vàlida però poc coneguda, caldria que els tècnics sortissin més dels despatxos a buscar emprenedors i no esperar que siguin els emprenedors els que hi acudeixin.