



## Experiència emprenedora

---

- Nom de l'emprenedor: Núria Rosell Matas
- Nom de l'empresa: Melmelades Cal Casal
- Web de l'empresa: [www.melmeladesossera.com](http://www.melmeladesossera.com)
- Població de l'empresa: Ossera
- Activitat econòmica de l'empresa: elaboració artesana de melmelades
- Anys de funcionament de l'empresa: 9 anys



## Primeres passes

---

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

Sempre havia fet melmelades per a consum propi i, amb el temps, vaig optar a dedicar-m'hi com a una opció professional, buscant una estabilitat laboral. A Ossera ja hi havia un fort reclam pels formatges artesans que s'hi elaboren allà i això atreia a molta gent.

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

En quant a formació vaig realitzar diferents cursos d'elaboració de melmelades a l'Escola de Capacitació Agrària de Solsona, que em van permetre obtenir el carnet d'artesà alimentari. En



quant a assessorament em vaig deixar aconsellar per la gent del meu voltant i per empresaris de petites empreses alimentàries.

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

Tota la inversió necessària per a muntar l'empresa va venir de fons propis, no vaig sol·licitar cap subvenció o ajut.

## **Evolució i transformacions**

---

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

Sempre experimento amb noves receptes i també elaboro en funció de la demanda dels meus clients. Els meus principals clients són botigues especialitzades i consumidors finals i, en més petit volum, l'hostaleria.

## **Relació amb el món rural**

---

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

En aquest cas, crec que els beneficis són que el fet d'estar en un petit poble de muntanya aporta valor afegit, precisament pel fet d'estar lluny ja que s'ha de venir expressament al poble, és a dir, no és un lloc de pas.

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

Els meus clients provenen tant de les zones rurals properes com de l'àrea metropolitana.

### **Creus que el teu producte ajuda a millorar la qualitat de vida a les zones rurals?**

A la comarca ara ja estem consolidats i això fa que, des dels Consells Comarcals, les cases rurals de la zona o altres entitats, es faci difusió dels nostres productes, que són un atractiu més per al poble i que fan que la gent hi vingui i es generi un moviment econòmic.

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

A Ossera som cinc artesans, tres dels quals alimentaris, i formem part de l'Associació d'Artesans Alimentaris del Pirineu. El fet de pertànyer amb una entitat d'aquest perfil, amb més pes específic ens permet més suport en quant a la comercialització, per exemple, a través de la participació en fires i mercats. A més a més, també formo part de l'Associació del TRAU, a la qual hi pertanyen tant cases de turisme rural, com artesans de la comarca.



## Situació actual i futur

---

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

Considero que el meu negoci es troba actualment en una fase de consolidació.

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

La meva idea és continuar elaborant artesanalment els meus productes al meu petit obrador i mantenir l'estructura actual.

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

El meu consell és que un cop tens la idea clara de negoci, tirant endavant amb totes les ganes, perquè per a fer front a les dificultats que hi ha pel camí cal una bona dosi d'energia positiva.