



Experiència emprenedora

- **Nom de l'emprenedor: Juanjo Pérez Amador**
- **Nom de l'empresa: DEL Consultors**
- **Població de l'empresa: Seròs**
- **Activitat econòmica de l'empresa: Consultoria en desenvolupament econòmic**
- **Anys de funcionament de l'empresa: Dos anys i mig**



Primeres passes

Per què DEL consultors? Què vol dir?

DEL significa Desenvolupament Econòmic Local, és un model econòmic que proposa el desenvolupament dels territoris per mitjà dels recursos endògens i la cooperació pública i privada, i que s'orienta a la creació de riquesa, d'ocupació de qualitat i a la millora de la qualitat de vida de les persones que els habiten.

Com va sorgir la idea de crear DEL consultors? Per què vàreu triar aquesta activitat econòmica?

Estava treballant a Barcelona, en planificació estratègica. Havia tingut sempre el cuquet de l'emprenedoria i, a més, volia tornar al meu lloc d'origen, Seròs. Hi vaig veure una oportunitat laboral, ja que no és una activitat molt implantada a Ponent, i em vaig motivar.

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

Vaig fer pla d'empresa. En treballar molt en polítiques actives d'ocupació, tenia força experiència en fer-los. El Patronat de Promoció Econòmica de la Diputació de Lleida em va ajudar una mica, però bàsicament el vaig fer jo. És una eina útil, tot i que algunes previsions no s'han complert, en part perquè la situació econòmica ha anat a pitjor del que esperava.

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

Com he dit, una mica a nivell tècnic, per part de la Diputació, però com a ajuda res més. Pel meu compte, vaig fer alguna formació específica, com un curs sobre sistemes d'informació geogràfica, per exemple.

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

El finançament ha estat en tot moment fons propis i, a més, vaig fer la capitalització de l'atur.



Evolució i transformacions

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

El primer any d'activitat va ser molt dolent, fins al punt de pensar que m'havia equivocat i que havia de plegar. En canvi, el segon any va ser molt bo. Ara mateix em plantejo fins i tot buscar un col·laborador. Si em frena alguna cosa són les previsions. Aquest és el meu problema: no és la situació que passa ara l'empresa, sinó que les previsions a mig termini no són bones. En treballar en polítiques actives d'ocupació, s'ha de tenir en compte la contenció de la despesa que estan tirant endavant les administracions públiques.

El meu principal client són els ajuntaments, on la contenció prevista és molt gran i tots aquests serveis de valor afegit estan caient. Durant els darrers mesos està creixent la dificultat per continuar i, malgrat que diuen que es vol dinamitzar l'ocupació, el cert és que estan desapareixent les línies principals d'ajudes a la dinamització empresarial i al foment de la creació d'ocupació.

Per això et plantejges obrir-te camí com a consultor en el sector privat també?

Tinc molta experiència en la gestió de subvencions. És una part molt important de la feina. Penso que traslladar aquests coneixements al camp privat és un camí a explorar, ajudar a les empreses a trobar finançament, optimització de processos, planificació de l'activitat productiva... Aquesta seria una diversificació possible, encara que caldria veure com funciona.

Relació amb el món rural

Hi ha alguna dificultat afegida pel fet d'emprendre al món rural? Quins són els beneficis per emprendre al món rural?

Personalment, crec que té més beneficis que costos. És evident que, en sortir de Barcelona, quedes fora del focus geogràfic on hi ha més activitat econòmica i més sector serveis, però la presència a la zona rural m'ha permès tenir molta proximitat amb els clients, el qual també és un valor molt important.

A més, a nivell de costos, és més baix: aquí puc muntar-me un despatx a casa (el meu model de negoci es basa en traslladar-me a la seu del client) i a Barcelona i l'àrea metropolitana tots els costos (lloguers, transports, etc) són més alts.

Creus que el teu servei ajuda a millorar la qualitat de vida de les zones rurals?

Crec que sí. Quan treballes a l'àmbit del Desenvolupament Econòmic Local pretens crear més ocupació a partir dels recursos presents en el territori, millorar la qualitat de vida i, sobretot, ajudar als pobles a aturar la pèrdua de població. M'agradaria pensar que la meua feina aporta un granet de sorra a millorar la qualitat de vida de la nostra gent.



Situació actual i futur

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

Voldria pensar que està en fase d'expansió. A mitjans de 2011 vam assolir la consolidació. Si valorés només pel present, em llençaria i prendria riscos de creixement, però m'aturen les previsions de cara als propers mesos, en què la contenció als ajuntaments es preveu molt alta. Haurem d'ajustar molt i créixer és un risc. No és per falta de ganes, no!

Com encares el futur doncs?

Amb preocupació. Pot ser que en els propers mesos em quedi amb gens de feina, o poca, que vindria a ser el mateix. Sense diversificar i trobar línies alternatives, podria ser difícil continuar l'activitat.

Podries donar algun consell als empresaris novells?

Crec que la gent ha de ser emprenedora; ara més que mai. No hi ha gaires ajudes, és cert, però al cap i a la fi, un emprenedor sempre es troba sol. Potser és un tòpic, però jo sóc dels que crec que de les grans crisis, en surten grans oportunitats.

Aquesta persona que està a l'atur, que busqui una idea, l'avalui amb serietat i que s'hi llanci. Pots capitalitzar l'atur, no et costarà gens i és provar-ho. Si no et surt bé, sempre podràs tornar a començar, o fins i tot tornar a cobrar l'atur. El que està clar és que trobar feina a base d'enviar currículums, avui és una panacea. Cal recuperar la iniciativa i pensar que hi ha coses a fer. Les oportunitats estan allí, solament cal anar a buscar-les.