



## Experiència emprenedora

---

- **Nom de l'emprenedor:** Joaquim Solé
- **Nom de l'empresa:** Castanya de Viladrau
- **Població de l'empresa:** Viladrau
- **Activitat econòmica de l'empresa:** Producció de castanya ecològica i aliments derivats. Productes fets amb fusta de castanyer. Valoració i preservació de la zona.
- **Anys de funcionament de l'empresa:** 1



*Imatge de Castanya de Viladrau*

## **Primeres passes**

---

**Com va sorgir la idea de crear Castanya de Viladrau? Per què va triar aquesta activitat econòmica?**

La idea de crear Castanya de Viladrau ja venia d'uns anys enrere, aproximadament uns 5 anys. En visitar la Fira de la Castanya de Viladrau, observàvem que estava ben estructurada i que ens trobàvem davant d'una activitat amb futur, però faltava producte de la terra i natural. La castanya que s'oferia estava gairebé tota recollida en males



condicions, sense cap tipus de control i plena de balaninus (un dels cucs que afecta el fruit).

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

Parlant amb cuiners, ens comentaven com veien la castanya del Montseny. Ens deien que era un bon producte, però molt difícil de trobar. Vam comprovar quines propietats tenia la castanya que es venia a Catalunya. La gran majoria provenia de Galícia i de la Xina, i aguantava més temps que la del Montseny perquè estava tractada amb productes químics diversos.

### **Vau fer pla d'empresa? De quina manera us va ajudar/servir?**

Sí. Ens va fer prendre consciència d'on ens ficàvem, i de quines maneres podríem defensar el nostre producte. Al mateix temps, ens va aportar valor ja que tens contacte amb emprenedors i agafes coneixements.

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

La nostra principal tasca, la de salvar el castanyer, és una feina amb la que vam haver de ser una mica autodidactes, ja que no trobes molta gent que en tingui coneixement. Tenim coneguts a Itàlia i a la zona lleonesa del Bierzo. Posteriorment, hem rebut l'interès de diverses empreses europees per la nostra activitat, i això també té una contraprestació en aprenentatge i coneixements.

### **Amb quins recursos vau comptar en l'àmbit del finançament?**

Zero, vam trobar una dificultat màxima per obtenir finançament. A més, la nostra empresa no és de dedicació exclusiva sinó temporal. Finalment, vam aconseguir el capital mitjançant préstecs personals.

## **Evolució i transformacions**

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

Creiem que estem en una bona línia, veiem que allò que fem genera un interès en la societat, ho observem amb l'èxit que hem tingut en fires com la medieval de Vic. Encara portem poc temps, però hem anat aprenent amb els errors.

### **S'han anat acomplint les previsions realitzades al pla d'empresa?**

Sí, la majoria sí. Cal dir també que les nostres previsions eren molt prudentes.

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

Pel fet de vendre castanya ecològica, produïda de manera totalment natural, ja estem sent innovadors. En el nostre procés de producció, hem introduït un tractament mitjançant aigua i controls d'entrada que revisen la qualitat de la castanya collida que ens arriba. Totes les castanyes que rebem han estat collides en les darreres 24 hores. La resta de productors no fan servir aquests processos.



## **Relació amb el món rural**

---

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

Com a dificultat destacaria la difusió del producte, que és una mica més complicada. Els beneficis són molts: treballar en contacte amb la natura i conservar el patrimoni natural és una cosa que no té preu.

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

Nosaltres organitzem activitats en les que expliquem l'entorn, i notem que la gent busca i li agrada aquest tipus de servei.

### **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?**

Tenim proveïdors de la nostra zona, fins i tot companys i coneguts que per tenir alguna eina que nosaltres no tenim (un obrador, per exemple) els encarreguem part de la feina. No obstant, també tenim proveïdors de fora de Catalunya, cada cop fem més productes diferents.

El nostre públic objectiu va més enllà de les zones rurals, aviat estarem a una fira a l'Hospitalet de Llobregat, vam anar a la Fira Medieval de Vic; es fan contactes bons i això genera una cadena que amplia el teu àmbit.

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

Sí, sense cap mena de dubte, perquè crea un producte bo i natural i al mateix temps cuidem i preservem el nostre entorn natural.

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

Tenim contactes del nostre sector especialment per Espanya. Participem a l'Associació d'Empresaris del Montseny, creiem que ser-hi obre moltes portes, ja que tens contacte amb altres emprenedors.

## **Situació actual i futur**

---

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

Som encara molt petits, però s'observa poc a poc un creixement. Estem als inicis, però cada cop hi ha més coneixença del que fem, et trobes gent que ho coneix.

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

Molt poc, ja que en el moment de començar la crisi ja hi era i sabíem on ens ficàvem. Notem que, donada la situació que vivim, la gent valora més veure que fem un producte d'aquestes característiques.



**Fundació del  
Món Rural**



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

Volem que les associacions de propietaris i les administracions vegin el que s'està fent a la zona, que valorin la cura i preservació del medi que estem tenint i darrere d'això creiem que començaran a funcionar moltes altres coses, hi haurà més coneixement i podrem fer créixer aquesta activitat més del que ara podem fer per la nostra dimensió i possibilitats.

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

Realment no, tot el que hem pogut fer ha sumat i ens ha servit de suport, ja sigui presentar-nos en fires, contactar amb gent, tenir accés als mitjans de comunicació...