

Experiència emprenedora

- ! **Activitat econòmica de l'empresa:** Descans ecològic
- ! **Nom de l'emprenedor:** Carles Casas
- ! **Nom de l'empresa:** Ecomatalasser
- ! **Web de l'empresa:** <http://www.ecomatalasser.cat>
- ! **Població de l'empresa:** Casserres (Berguedà)
- ! **Anys de funcionament de l'empresa:** 3

Primeres passes

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

Havia treballat per a una empresa de descans i vaig veure que hi havia mercat per fer un tipus de matalàs no deixant perdre els orígens i amb productes més sostenibles, més naturals i més ecològics.

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

Ara hi ha la tendència per tot allò ecològic, d'artesanía i natural que és un espai on créixer. A mi em va semblar que si feia un producte bo, natural i d'ofici artesà podria tenir possibilitats d'èxit. Si un producte és bo va bé, com ha passat que funciona estupendament.

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

Vaig fer un pla d'empresa perquè penso que abans de constituir-se s'han de fer quatre números per veure com poden sortir les coses. Crec que és molt important perquè una empresa funcioni. Això no vol dir que no s'hagi de variar aquest pla, però sí que és necessari fer previsions: quines inversions faràs o com les vols recuperar, cap a on orientaràs el teu negoci, a quin tipus de client et vols dirigir. Tot això és una reflexió interna sobre el negoci que vols fer i és molt important per assolir l'èxit.

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

Ho vaig fer a través de l'Agència de desenvolupament del Berguedà. I ens van orientar de com ho podiem fer, tant la formació com en el projecte emprenedor concret. Vaig fer un pla molt acurat i, de fet, s'ha anat complint pràcticament tot, perquè vaig estar molt de temps estudiant bé els números, el mercat i les inversions que havíem de fer.

Quines van ser les fonts de finançament en el moment d'emprendre el negoci? Vareu rebre alguna subvenció?

Vaig rebre una petita ajuda a partir d'un premi que em va donar a la millor iniciativa emprenedora d'àmbit local, però el finançament el vaig obtenir bàsicament a partir de capitalitzar l'atur cosa que em va servir per fer petites inversions i tirar endavant el meu negoci.

Evolució i transformacions

Heu incorporat elements innovadors o noves tecnologies en els processos? Com?

He rebut el Premi Nacional d'Artesania i Innovació de 2015 i des del començament la meua empresa ha anat canviant tot molt. Avui en dia s'ha de ser molt flexible, estar molt atent a tot el que està passant al mercat, donar al mercat un producte de qualitat i actual i treballar molt. Per mi aquestes són les claus de l'èxit.

Relació amb el món rural

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

El món rural està molt adornat però té molt de potencial. El món rural segueix entossudit en les mateixes feines i els mateixos sectors i el que cal és donar-li una volta. Hi ha molt de potencial i hi ha una gent molt interessant i autèntica. Crec que serà el futur que tornarà al món rural perquè és on hi ha la matèria primera i el coneixement ancestral que té una força impressionant.

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

La meua empresa treballa amb llana, amb pallofes, amb fibra natural que moltes vegades vaig a buscar directament al pagès. I en aquest sentit ens complementem amb el sector primari, que per mi és un dels elements fonamentals del desenvolupament del món rural que ens ajudem, contactem i ens complementem els uns amb els altres.

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

Entre el perfil habitual dels clients d'Ecomatalasser hi ha molta més presència d'habitants del món urbà que tenen sensibilitat per l'ecologia o que tenen problemes de salut. Persones que busquen un producte de qualitat i que saben que els artesans i ecològics aporten beneficis per a la salut. De fet, fins ara treballava per a tota Espanya i a partir d'ara començaré a treballar per a l'estranger.

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

Els clients poden estar a llocs molt allunyats encara que treballis en producte local o de proximitat quant a matèries primeres, avui en dia si es vol tenir una mica de sortida s'ha d'anar fora. Però el benefici és clar pel món rural ja que es generen nous mercats i usos per al sector primari.

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

En el món del descans hi ha molt pocs emprenedors. Hi ha algunes empreses en les quals colaborem i fan productes artesans i ecològiques i aprofitem sinèrgies.

Situació actual i futur

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

Actualment ens trobem en una clara fase d'expansió, però sí que crec que em vull limitar aquest creixement: no em vull fer gran. Vull consolidar-me i treballar amb unes condicions que no em facin perdre el nord.

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

La crisi a vegades també està molt en el cap de les persones i no ha de ser un impediment. No m'hi preocupo gaire, vaig treballant. Si tens un producte de qualitat i que té uns valors afegits no em preocupa la crisi. Si tothom tenim el mateix i no hi ha qualitat i tot és especulació és quan surten els problemes, si fas qualitat no.

Com encareu el futur? Quines previsions feu?

Sempre millorar i innovar. En aquest sector és molt important treballar en fibres naturals i aportar coses noves a la societat. La societat canvia molt i cal estar molt al dia del que es necessita i al mateix temps i disfrutar del que fas: no pots donar continuïtat a una empresa sinó la vius.

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

Per moltes institucions que hi hagi l'emprenedor està sol. Per molt que ens diguin que ens assessoraran hi ha molts moments que estaràs sol. Sí que hi ha assessorament però l'empresa la fa un al dia a dia. Penso que és molt important que l'empresari a partir d'un moment vagi sol però al principi és molt important que hi hagi un recolzament i crec que avui en dia és encara molt petit.

Quins consells donaríeu a una persona que vol emprendre?

És molt important que si té una bona idea que tiri endavan amb o sense ajut, amb o sense subvencions. És la manera de comprovar si la idea és bona o no-