



Experiència emprenedora

- Nom de l'emprenedor: Xavier Clua Coma i Rosa Domènech
- Nom de l'empresa: Celler Xavier Clua
- Web de l'empresa: www.cellerclua.com
- Població de l'empresa: Vilalba dels Arcs
- Activitat econòmica de l'empresa: Elaboració i criança de vins
- Anys de funcionament de l'empresa: 1995 Celler Petit 2006 Celler Nou



Celler Xavier Clua
Terra Alta

Primeres passes

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

La veritat és que el nou projecte neix de la idea de treballar conjuntament el Xavier i jo. Al 1995 el Xavier va obrir un celler a casa dels avis, on va començar amb una petita producció. Els dos som enòlegs i creïem en la idea de fer un projecte en comú amb el qual poder transformar tots els nostres productes. Per això, al 2005, quan vàrem tenir l'oportunitat de comprar un terreny a les afores del poble ens vàrem decidir a construir un nou projecte que va néixer un any més tard.

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

En aquell moment el món del vi estava a l'alça i això ens va animar a arrancar amb un projecte nou.

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

En el nostre cas teníem ben estudiat el pla d'empresa; ampliar per treballar en les millors condicions possibles i, sobretot, apostar per la innovació i la tecnologia.

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

Amb això vàrem tenir sort; els dos teníem la formació adient, els dos som enòlegs, i vam poder dissenyar el nostre propi projecte.



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

Aquesta és la part més complicada del projecte. Primer vam comptar amb una part de recursos propis i un crèdit avalat pel propi projecte. Després van venir les ajudes del FEOGA que vam demanar. El FEOGA és el Fons Europeu d'Orientació i Garantia Agrícola, un sistema de finançament europeu per a la innovació i la competitivitat de les empreses agroalimentàries.

Evolució i transformacions

Com ha estat l'evolució de l'empresa al llarg del temps? S'han anat acomplint les previsions realitzades al pla d'empresa?

L'evolució ha estat bona. Hem intentat millorar en tecnologia per millorar el procés productiu. I a més, hem complert amb les previsions realitzades en el pla d'empresa.

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

Sí. Sempre intentem millorar el procés d'elaboració, aquest any amb l'adquisició de maquinària per aconseguir un millor sistema de bombeig, més respectuós amb el procés d'elaboració del vi, i un sistema d'inertització de dipòsits. Hi vam accedir amb recursos propis.

Relació amb el món rural

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

La major dificultat és el transport, que encareix molt el producte, tant en el procés d'elaboració com en la posterior venda. Els beneficis d'emprendre al món rural serien el fet d'elaborar un producte local, de proximitat o km. 0, on la matèria primera, el raïm, prové del camp.

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

La relació és molt estreta. Nosaltres depenem de l'entorn, que en aquest cas seria la vinya i el paisatge.

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

Per sort, molta gent del territori aposta pels vins de la zona, però en el nostre cas el 80% del a nostra producció és per exportació i la resta per a venda local.

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

Creiem que sí. Moltes empreses vitícoles com la nostra busquen gent per treballar-hi en èpoques puntuals, és a dir, generem ocupació al territori. D'altra banda, el vi és salut, per tant, afavoreix la qualitat de vida de les persones.



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

Creiem que és molt important poder-te associar. En el nostre cas, la denominació d'origen ja realitza aquesta funció, però a més a més els petits cellers ens ajudem per poder realitzar algun tipus de compres de manera conjunta i, sobretot, compartim experiències.

Situació actual i futur

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

El negoci està en fase d'expansió, intentant obrir a nous mercats.

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

De manera molt important ja que el consum del vi ha baixat i buscar clients i mercats nous és ara més complicat que abans.

Com encareu el futur? Quines previsions feu?

Encarem el futur amb ganes i molta il·lusió, que és l'únic que no perdrem. Creiem que treballar amb el que realment t'agrada ja és important, i si aconsegueixes els objectius fixats, això és genial. Esperem que la crisi actual tombi i l'economia torni a voltar.

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

Actualment crec que sí, les ganes i els somnis de fer coses de molta gent hi són, el problema són les dificultats que et trobes pel camí.

Quins consells donaríeu a una persona que vol emprendre?

Que si realment hi ha un somni o una idea que intenti desenvolupar-la. Primer s'ha de creure en un mateix i en les possibilitats d'èxit; és important fer un pla de viabilitat. Si tot això s'ajunta i pots trobar la manera de finançar-ho...endavant! Val la pena.