



Experiència emprenedora

- Nom de l'emprenedor: Xavier Rodríguez
- Nom de l'empresa: Xocolata Aynouse l'Artesà
- Població de l'empresa: Agramunt
- Activitat econòmica de l'empresa: elaboració de xocolata artesana
- Anys de funcionament de l'empresa: 5 anys



Primeres passes

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

Anys enrere ja havia treballat elaborant xocolata. Després de diferents experiències professionals vaig tornar a fer xocolata treballant com a cap d'obrador a una empresa de reconegut prestigi on manipulava màquines del segle XIX fins que em vaig decidir a treballar per compte propi. Així, el 2007 vaig llogar un antic forn de pa i vaig començar fent proves de diferents varietats de xocolata. No va ser fins el 2008 que es va iniciar el negoci de venda de xocolata.



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

Jo sé treballar amb totes les màquines que existeixen per a l'elaboració de xocolata i elaboro xocolata artesanal no refinada amb una maquinària antiga que té un mercat molt concret. Faig venda directa al públic, en botigues especialitzades i de producte de proximitat i en fires d'artesanaria.

Vas fer pla d'empresa? De quina manera et va ajudar?

No vaig fer pla d'empresa. Tenia molt clara la meua idea de negoci i quines eren les meves limitacions per a portar-la a terme.

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

Jo sóc una persona autodidacta i l'ofici d'artesà l'he après treballant al costat d'un mestre. A tota Espanya només hi ha 9 elaboradors artesans de xocolata, i a Catalunya només tres. Ara estic lluitant per aconseguir el títol d'artesà alimentari, però resulta que per aconseguir-ho són requisits tenir l'obrador en funcionament un mínim de 6 anys i presentar justificants de formació. Crec que és pura política. Molts dels millors i reconeguts professionals restauradors del nostre país es van formar amb la pràctica, no en escoles ni realitzant cursos oficials i ningú dubta de la seva professionalitat.

Quines van ser les fonts de finançament en el moment d'emprendre el negoci? Vas comptar amb algun aval o algun altre tipus de recolzament? Vas rebre alguna subvenció?

Crec que les subvencions i ajuts estan orientats a Pymes i grans empreses. Per a mi com autònom em suposava ajustar-me a unes condicions que no podia complir. D'altra banda, els ajuts no estan ajustats a les necessitats del petit empresari o autònom, ja que obliguen a sol·licitar un import mínim que en el meu cas era superior al que necessitava i després quedés lligat a unes obligacions difícils d'acomplir. La maquinària que tinc és la que vaig comprar a l'inici amb recursos propis i demanant un crèdit personal.

Evolució i transformacions

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

He volgut mantenir un producte de tradició i amb unes característiques pròpies ja que no està refinat. Tampoc he ampliat molt la meua gama de productes. Només sóc jo, així que la meua producció tampoc s'ha incrementat molt, ja que jo m'encarrego de comprar, d'elaborar, d'envasar a mà, de vendre. Algunes cooperatives agràries s'han interessat pel meu producte i actualment elaboro xocolata com a marca blanca per a aquestes.

Has incorporat elements innovadors o noves tecnologies en els processos?

Per a mi la innovació és un concepte molt de moda i que és finit. No crec en la innovació prescindint dels orígens. Jo aposto per la transmissió de les tradicions com a part de la nostra cultura. Per a l'anterior Fira de l'Oli de les Borges Blanques se'm va demanar que elaborés una xocolata amb oli d'oliva de qualitat verge extra DO Les Garrigues, i posteriorment el vaig incorporar a la meua gama de xocolates. Però això no ho considero una innovació.



Relació amb el món rural

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

En el món rural, jo que sóc neorural, m'he trobat amb una mentalitat i una manera d'entendre les relacions comercials i empresarials molt diferent al que coneixia fins ara, podria dir que resulta més difícil la interrelació.

Els proveïdors provenen de les zones rurals o els heu d'anar a buscar fora?

En la mesura en què puc compro la matèria primera de productors propers; per exemple, la taronja confitada la compro a Tàrrrega, les avellanes a Tarragona. Però el cacau no s'elabora aquí, així que el meu principal ingredient l'he de comprar a una importadora, això sí, és una empresa importadora familiar catalana centenària en la importació de cacau.

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

Els meus clients són de zones rurals però també urbanes ja que hi sóc present en moltes fires, on faig aproximadament el 70% de les meves vendes. He participat a la Fira del Torró i de la xocolata a la pedra d'Agramunt realitzant un taller de presentació i demostració d'elaboració de xocolata de manera artesanal i tradicional. Crec que l'organització d'algunes fires hauria d'apostar més per donar a conèixer professionals propers que són molt bons, perquè en alguns casos són professionals de prestigi internacional. D'altra banda, el cost és molt elevat per a un petit empresari per a poder exposar-se en un stand.

Tens contacte amb empresaris de la mateixa zona o del mateix ram? Participes en algun tipus d'associacionisme? Quin valor afegit t'aporta?

No formo part de cap gremi o associació de professionals del sector considero que són entitats amb una estructura molt complexa, i en algunes de les quals prima el tenir més protagonisme davant la resta que no el recolzament al petit empresari, que és el que dóna sentit a la seva existència i manté viu el teixit del sector i el mercat en qüestió.

Situació actual i futur

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

El meu negoci està actualment en fase de consolidació.

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

De fet vaig començar el meu negoci en plena crisi i he aconseguit mantenir-lo.

Com encares el futur? Quines previsions/objectius tens? Com preveus que evolucioni el negoci?

El que vull és que a la gent li agradi el meu producte, el valori i el compri. Ara per ara, les meves aspiracions no contempen l'ampliació de l'empresa i l'objectiu únic d'incrementar facturació. Arribar a vendre tota la producció que tinc capacitat de fer actualment així viuria tranquil. Em sento satisfet pel que he aconseguit; gaudeixo de la feina, treballo en el que m'agrada i ho faig amb passió.



**Fundació del
Món Rural**



Quins consells donaries a una persona que vol emprendre?

El primer seria que no faci elaborats estudis de mercat, sinó que faci el que realment l'agrada. Segon, que ha de sentir-se segur del que fa, és a dir, fer alguna cosa en la qual sigui bo i hi tingui molta il·lusió. Tercer, lluitar molt i no abandonar al primer entrebanc, que de ben segur se'n trobarà molts pel camí. S'ha de mantenir una actitud de constància i perseverança. Quart, que es deixi aconsellar, però no influenciar. Amb això vull dir que s'ha de mantenir fidel a les seves idees.