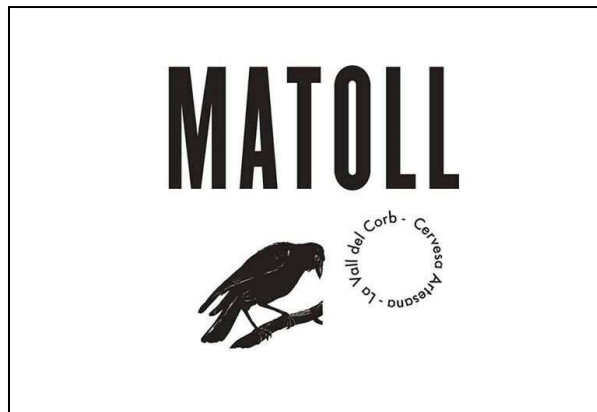




Experiència emprenedora

- **Nom de l'emprenedor:** Jordi Segarra, Josep M^a Culleré, Quim Català
- **Nom de l'empresa:** Matoll
- **Web de l'empresa:** www.matoll.cat
- **Població de l'empresa:** Belianes
- **Activitat econòmica de l'empresa:** Cervesa artesana
- **Anys de funcionament de l'empresa:** 2 mesos



Primeres passes

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

Vaig començar a fer cervesa com a hobby fa uns deu anys, mentre treballava en el sector vinícola, i quan hem vaig quedar sense feina va ser fàcil prendre la decisió. Per sort, els altres dos socis, el Josep M^a i el Quim, també estaven fent cervesa i entre els tres ens varem animar a tirar endavant el projecte, doncs a la gent els agradava i sempre ens quedàvem sense existències.

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

Primer que tot el producte de proximitat. Mentre que a la resta de Catalunya hi havia més de 100 marques, a Lleida no en teníem més de dues. A més el mercat és molt recent, i és dels pocs sectors que tenen creixement, de quasi un 100% cada any, i dóna feina a 16 treballadors per cada un de la cervesa industrial. En altres països com Itàlia ja representa el 4% del consum de cervesa i aquí encara estem per sota el 0.2%, per lo que creiem que hi ha molts paladars per satisfer.

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

Hi varem dedicar moltes hores, estudiant la competència, l'evolució del mercat, intentant buscar els punts febles i les estratègies per minimitzar-los, els possibles problemes de tresoreria, etc. I la veritat és que tot és molt més fàcil quan ja tens una estratègia definida, doncs el dia a dia et dóna poc marge per pensar a mig-llarg termini.



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

L'assessorament ha estat molt difícil de trobar. No obstant, pel que fa a formació vam anar a un curs de l'ajuntament de 8 hores, i hi ha entitats com el Consell Comarcal, que de tant en tant en fa algun. Però tot i el moment en el que estem, trobem que s'haurien de potenciar molt més aquests aspectes, sobretot per a microempreses.

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

Ens han atorgat una ajuda Leader, tot i que no es cobra fins al cap de dos anys. Per aquesta raó vam haver d'emetre títols participatius. És una fórmula que ja s'aplica en el món cooperatiu. En el nostre cas, consta de títols de 100€, on per cada mes que la gent ens els deixa, li paguem l'interès amb una cervesa, amb un màxim d'un any, al final del qual retornem el capital invertit. La veritat és que ens va funcionar molt bé i en 3 setmanes vam recaptar 100 títols.

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?

Tot i ser recents en el mercat, no estem complint les previsions, doncs els tràmits burocràtics i els retards d'alguns proveïdors ens han fet retardar una mica el llançament del producte. De totes maneres, ja estem estudiant les mesures correctores per tal d'aconseguir els objectius.

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

Al ser un procés artesà no requereix de noves tecnologies, més que els controladors de temperatura. No obstant, en el tema comercial, utilitzem CRM i altres elements que via mòbil faciliten la gestió, sobretot en zones rurals, on la senyal d'Internet no és com a les ciutats.

Relació amb el món rural

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

De dificultats n'hi ha moltes: fer quilòmetres per un paper, Internet i cobertura de mòbil deficitari, talls de llum, transports més cars.... però el benefici d'estar envoltat de natura, on el món sembla que vagi més lent, i on pots escoltar el silenci, compensa totes les dificultats. A més, això als clients els hi encanta! I no podem oblidar que nosaltres transformem el cereal amb cervesa, per tant, estar al costat de la matèria prima, dona molt valor afegit al producte.

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

De moment és molt sana, col·laborem amb les activitats de la comarca i a la gent els fa gràcia que hi hagi una cerveseria a l'entorn.

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

Al ser un producte de proximitat, els primers clients sempre són la gent de la zona, doncs són qui et coneixen i qui primer han sentit a parlar del producte. No obstant, en el tema de cervesa artesanal, el consum és molt més elevat en l'entorn urbà, tot i que ara ja es comença a potenciar en zones més rurals, amb productes de qualitat i de proximitat.



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

La cervesa artesana ajudar a millorar la vida de qualsevol! És sana, diürètica, va bé pels esportistes...i no deixa ressaca! I en el nostre cas, que etiquetem amb un corb, en referència a la Vall del Corb, és una manera de portar pel món aquesta petita part de l' Urgell, la Conca i la Segarra.

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

En ser veïns de la zona, és molt fàcil conèixer els agents socials i empreses que conformen el nostre teixit. En el món cerveser, que a Lleida només som 4, encara és més fàcil, i entre tots col·laborem, ens passem informació i ens ajudem. Crec que tots tenim clar que com més units estem, més força tindrem per tirar endavant aquests projectes.

Situació actual i futur

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

En ple creixement.

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

Al néixer amb crisi, només veiem que bones perspectives pel futur. A més ens ha ajudat a ser molt cautelosos amb les inversions. També hem descartat de ple demanar ajuda a cap banc, per com estant actuant en aquesta crisi provocada per ells i pagada per tots.

Com encareu el futur? Quines previsions feu?

El futur és molt optimista. Estem en un sector molt gratificant, en ple creixement, amb gent molt involucrada i amb un producte cada dia més bo. A més, en ser artesans no contemplem el creixement indefinit sinó que tenim un màxim de litres que podem fer a la setmana, de manera que ens surten els números i el dia que l'assolim ens donem per satisfets. Pensem que la vida també s'ha de viure.

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

Per part de les administracions sobretot, doncs sovint ni ells saben si has de fer aquell paper o l'altre. Sempre t'envien al gestor i en el nostre cas, que no l'hem tingut, ha estat una mica més complicat.

Quins consells donaríeu a una persona que vol emprendre?

Estem en una fase que els consells encara els necessitem nosaltres!