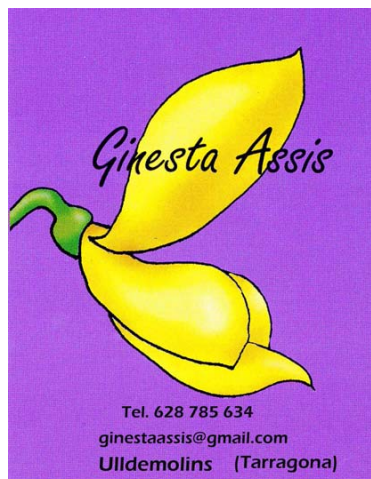




Experiència emprenedora

- **Nom de l'emprenedor:** Montse Bargalló, Àngels Vila, Cristina Vicens
- **Nom de l'empresa:** GINESTA ASSIS
- **Web de l'empresa:** en construcció
- **Població de l'empresa:** Ulldemolins
- **Activitat econòmica de l'empresa:** Serveis assistencials per la gent gran a domicili
- **Anys de funcionament de l'empresa:** 3 mesos



Primeres passes

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

Amb la presentació del projecte **Socialcoop** a la Cooperativa del poble, per part de la Fundació del Món Rural. La presentació parlava de la possibilitat de crear empresa cooperativa de serveis d'atenció als socis, o per extensió a la població en general, atès que en l'àmbit rural hi ha manca de serveis d'atenció de proximitat, i un alt percentatge de població envellida.

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

Vam veure que hi ha falta de serveis, com residències o centres de dia, l'alt cost del servei, els desplaçaments ..etc. També s'ha donat el retorn d'alguns avis de la residència on estaven cap a casa per no poder fer front al pagament i per l'atur d'alguns dels seus familiars....

Entenem que la nostra empresa obre una oportunitat de serveis d'atenció per a les persones grans en el seu mateix lloc de residència.

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

De fet el primer pla d'empresa general era inviable, i varem haver de rebaixar expectatives de serveis a donar, com cuina entre altres, per l'alt cost de legalitzacions i de controls. Finalment varem decidir només implicar-hi el nostre capital humà, sense tenir una ubicació o seu, que d'altra banda no comporta riscos d'inversió.



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

Des de l'àrea municipal de serveis socials, ja fa temps que se'ns va oferir la possibilitat de fer cursos de formació de treballadores familiars –per cert molt complets- amb hores de pràctica a geriàtrics. Això ens ha format i donat l'experiència i la titulació.

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

No, tot ha estat amb el nostre esforç i capital.

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?

Com podeu veure, l'empresa de serveis, acaba de nàixer, i no en podem fer una valoració. De moment treballem, potser no amb la assiduitat que comptàvem, ni amb el nombre de serveis inicialment previstos, però tenim esperances en el futur.

Heu incorporat elements innovadors o noves tecnologies en els processos? Com? No

Relació amb el món rural

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

En aquest cas, l'àmbit ens beneficia, i el que tothom ens conegui també.

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

La proximitat, el contacte directe i el coneixement directe de la gent, et permet de vegades personalitzar molt més el servei.

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

Si, tots els clients són de zona rural. Sobretot persones grans, moltes amb entorn familiar però que per manca de temps i treball no es poden atendre, i altres persones soles i amb dificultats de mobilitat. Però també ens han demanat puntualment assistència per a nens malalts.

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

Si moltíssim! sens dubte representa una millora

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



De moment no, però en un futur podríem valorar-ho, sempre hi ha fórmules bones que ens poden aportar novetats, millorar i potser beneficis directa o indirectament.

Situació actual i futur

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

En consolidació, tant sols fa tres mesos que hem fet la presentació pública, tot i que des del mateix moment, ja varem tenir demandes del servei.

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

Ha generat batibull de preus, l'economia submergida no ens ajuda!!

Com encareu el futur? Quines previsions feu?

Les previsions són difícils de fer, una mica el desànim en aquests moments ens ronda, però sobretot tenim molta esperança

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

Si, ens hem trobat amb un conflicte de cotitzacions fiscals, per no estar regulada aquesta modalitat de servei. Finalment hem trobat el model, i també la fórmula de com agrupar-nos que recullís més la nostra voluntat, si cooperativa, si autònomes, si societat, etc.

D'altra banda, la Federació de Cooperatives, la Fundació del Món Rural, i l'assessorament dels serveis econòmics del Consell Comarcal, ens han donat suport i informació – fins i tot massa feixuga-, però que ens han donat assessorament.

Quins consells donaríeu a una persona que vol emprendre?

Que tinguin molta il·lusió, i que estiguin motivats com a emprenedors.

Que totes les traves, al final es superen.

Que emprendre qualsevol empresa, o servei, o determini, sempre és una manera de mirar endavant.