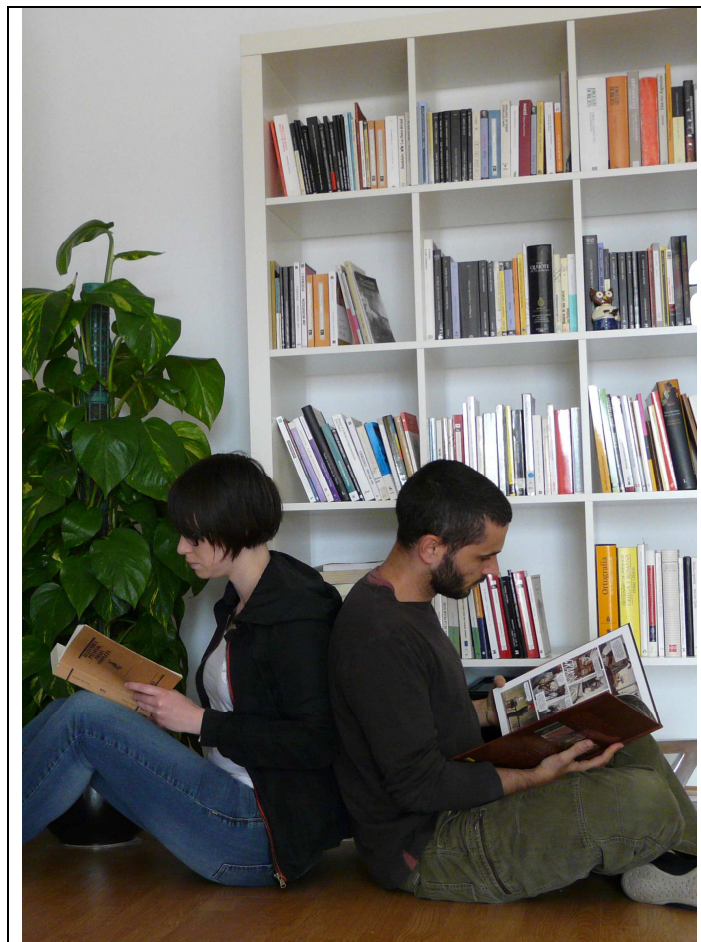




 **Experiència emprenedora**

- **Nom dels emprenedors:** Josep Salvia i Cecília Hill
- **Nom de l'empresa:** N&P Comunicació
- **Població de l'empresa:** Torregrossa
- **Activitat econòmica de l'empresa:** Projectes de comunicació i premsa al territori
- **Anys de funcionament de l'empresa:** N&P existeix des del 2009, però som autònoms des del 2007
- **Nom del web:** www.npcomunicacio.com



“Saber el que passa i el que fa el teu ajuntament és una garantia democràtica”



Què vol dir N&P?

N vol dir Negret, un gos que teníem, i P és Pam, un gat que teníem. Vam pensar que un gat i un gos definien bé el nostre concepte de treball: nosaltres, que som il·lustrador i redactora venim de mons professionals diferents, però que en realitat van junts. Són en principi feines contraposades, però que es poden necessitar.

Com va sorgir la idea de crear N&P?

El meu company ja treballava d'autònom a Barcelona, com a il·lustrador, i jo que vinc del món del periodisme, me'n vaig fer. Així vam començar a la ciutat comtal el 2007. Com que veiem que principalment treballàvem per Internet, vam decidir tornar als nostres orígens rurals i ens vam instaurar com a N&P a Torregrossa.

Quins van ser els passos per instaurar-vos a la zona?

De moment, no ens vam instaurar com a empresa, per falta de recursos. Hem creat una xarxa de professionals free-lance. Nosaltres portem el gruix de la feina, però en segons quines feines ens falta algun traductor, per exemple, i hem creat una xarxa de professionals amics, free-lance. De moment, així ens ha funcionat bé. Vam pensar "què podem fer per donar atenció i ahora ajudar als companys?".

Estudis de la FMR sobre creació d'ocupació parlen precisament de crear xarxa, buscar maneres cooperatives de fomentar l'emprenedoria... sembla que el món de l'empresa s'ha relacionat amb competitivitat, però està bé que es pugui funcionar també a partir de la solidaritat, no?

Si, intentes fer el màxim de coses tú, però tens una xarxa per poder dur a terme qualsevol feina que se'ns presenti. Nosaltres treballem moltes hores; ens és igual. Costa trobar professionals que ens diguin "d'acord, demà ho tens" i amb aquests companys tenim la garantia que ens ho faran i ho faran bé. Per tant, és una xarxa en què tothom hi guanya.

On teniu els clients?

En tenim a Madrid i Barcelona, que ja els teníem abans, i en l'àmbit de la il·lustració, per tot el món. Des que ens vam instaurar a Torregrossa ens hem anat fent camí en els ajuntaments. Companys que treballen en administracions locals ens plantejaven la necessitat de fer una feina ben feta en premsa, però alhora la impossibilitat -a causa de la manca de recursos- de poder disposar de cap de premsa o un gabinet propi. Vam pensar: "aquest pot ser un bon camí per emprendre".

Vau tenir fonts d'assessorament o de finançament?

De finançament no perquè no ens interessava tenir crèdits ni deutes. Pel que fa a l'assessorament, anem a conferències, grups de treball, tant les que es fan des d'organismes públics o institucions (hem anat també a actes que ha organitzat la FMR) com d'altres. Cerquem recursos gratuïts, i molta literatura: estudiem nosaltres per ampliar coneixements i formar-nos. Hi ha també cursos de gramàtica o comunicació que, tot i costar diners, els fem, sempre amb l'objectiu de millorar i poder oferir una feina òptima.



Relació amb el món rural

Existeix alguna dificultat afegida per emprendre al món rural?

A Barcelona és més fàcil entendre el funcionament de les oficines de premsa o gabinets de premsa. Aquí ens hem trobat que no s'entén tant: al món rural la gent està més acostumada a comunicar-se pel carrer i ens trobem alcaldes que diuen: "això no és necessari, la gent ja ho sap". Però la nostra feina és fer entendre que no és obligació de la gent estar al cas d'allò que fa l'ajuntament, sinó que l'ajuntament s'ha d'apropar a la gent i difondre allò que fa i explicar-ho. Ens costa transmetre aquesta idea, però en realitat són diners molt ben invertits.

La segona dificultat és que has de treballar molt ajustat a nivell econòmic. Sense la crisi, potser aniria millor i creixeríem més ràpid i amb més garantia, però també val a dir que cada cop hi ha més alcaldes del món rural que són conscients del valor importantíssim de la comunicació.

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

Si, en el sentit que conèixer el que passa i que t'ho expliquin és una garantia diria que democràtica. A banda, quan assessorem els equips de govern i els proposem jornades i cicles contribuïm a fer cultura i fomentar que activitats d'aquest tipus flueixin de manera natural. Volem canviar la dinàmica i la idea que fer cultura local és una bicicletada i una xocolatada i fomentar la idea de cultura d'una manera més àmplia i, de fet, fomentar la cultura activament.

Valoració actual i objectius futurs

Com valoreu l'experiència?

Positivament. Pensem que funciona bé el boca-orella i hem funcionat a base de recomanacions: el producte ha agradat i resulta útil per moltes persones. Hi ha alcaldes que ara ens diuen: "No sabeu la feina que ens traieu de sobre". Es comença a valorar la nostra feina i, cada cop més, es veu positiva perquè té un impacte efectiu en l'enorme tasca que fan els ajuntaments per a les persones de les poblacions. Això suposa una gran satisfacció per a nosaltres.

Quins objectius teniu a curt termini?

Continuar treballant en el projecte. Tot i que som del Pla d'Urgell, tenim molts clients del Segrià i estem molt contents. Els nostres objectius són continuar plantejant la importància de la nostra feina, intentar estendre'ns pel territori i continuar donant un servei que creiem que és necessari.

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

La nostra experiència és molt bona, però s'hi ha de posar tot l'esforç i el sacrifici. No hi ha res millor que fer el que t'agrada, però cal formar-se contínuament i treballar, apostar i esforçar-se. És un tòpic, però és veritat que l'esforç, quan veus els resultats, compensa.