



## Experiència emprenedora

---

- **Nom de l'emprenedor:** Lídia Aixendri
- **Nom de l'empresa:** Licarfruit
- **Població de l'empresa:** Bítem (Tortosa, Baix Ebre)
- **Activitat econòmica de l'empresa:** Venda per internet de taronges i clementines i també d'oli verge, tot de producció integrada
- **Anys de funcionament de l'empresa:** Cinc anys
- **Pàgina web:** [www.licarfruit.es](http://www.licarfruit.es)



### Primeres passes

---

#### **Com va sorgir la idea de crear Licarfruit?**

Formàvem part d'una cooperativa, però els costos de les cooperatives i les societats pujaven, mentre que el preu de la fruita s'anava enfonsant. Així que vam decidir instal·lar-nos pel nostre compte. Ho vam haver de fer per adinerar una mica el producte.

#### **Quins eren i són els objectius principals amb els quals us vau constituir?**

El nostre objectiu és oferir les millors taronges i clementines de producció integrada de tota la Mediterrània directament de la nostra finca de Bítem, a casa del client, en 24 hores. O sigui que collim la fruita de l'arbre i en un dia o dos ja la tenen a casa, de manera que el producte és recent, té molt bon gust i conserva totes les propietats. I, en ser de producció integrada, és molt més saludable. El nostre oli verge extra de producció integrada, l'extreiem de les olives de la nostra finca al Perelló, d'oliveres centenàries que gaudeixen de les vistes i aromes del mar mediterrani. I tota aquesta venda la fem a través d'Internet, a [www.licarfruit.es](http://www.licarfruit.es)

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

Hem anat fent molts de cursets, sobretot el meu marit, per estar més al món de la informàtica i les noves tecnologies.

#### **Amb quins recursos vàreu comptar en l'àmbit del finançament?**

Hem demanat ajuts a nivell de maquinària, etc. El que és la plana i tot això, però, va sortir tot de la nostra butxaca. I ara, per exemple, hem fet un magatzem nou.



## Evolució i transformacions

---

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

Hem anat fent clients, però és molt lent; costa molt. Tenim clients de tot l'estat, sobretot del Nord, Santander, etc. També bastants de Catalunya. En canvi, aquí a l'entorn està complicat. Hi ha molta competència i els súpers compren fora, taronges petites i que no tenen gust. Es deixen perdre el producte local i directament de la terra a la taula, que seria molt més gran i molt més bo de gust i de salut.

### **Esteu decebuts en relació a les previsions del principi?**

Decebut no, perquè som positius i volem tirar endavant. No mirem les coses dolentes.

### **Heu incorporat elements innovadors o noves tecnologies en els vostres processos?**

Fem la producció integrada, perquè el producte sigui de més qualitat i fem la venda per Internet. Són les principals innovacions. També hi ha un apartat al web en què es poden apadrinar arbres, o un taronger o una olivera. Però, en definitiva, creiem que el més important és que el producte sigui bo. Si és bo, la gent està contenta i repeteix, que és del que es tracta.

## Relació amb el món rural

---

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

Depèn de l'empresa. El que sí que crec és que si vols fer una empresa com la nostra, provenir de la pagesia és important. Jo ho he viscut de sempre. Als vint anys no en volia saber res, però al final és el que he fet, perquè ho conec i en sé els fonaments. Però avui dia és una lluita.

### **Teniu contacte amb empresaris de la vostra zona o del mateix ram? Participeu en algun tipus d'associacionisme?**

No n'hi ha. Si la cosa anés bé, llavors si que sortirien associacions, etc, però com que la cosa no funciona, és difícil que surti alguna cosa. Aquí a la zona, ara s'abandonen finques, el camp està malament. Enguany hi ha molta gent que no ha cobrat el producte i abandona la terra. No sé com s'ha arribat tant al fons. Aquí hi ha tarongers i oliveres. També molts presseguers, però per la situació actual, ja no queda gairebé cap finca de presseguer.

## Situació actual i futur

---

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

Estem en procés d'expansió i estem valorant exportar a fora de l'estat, però com que les coses no van gaire bé en general, ho hem de valorar molt bé.

**Ha afectat la crisi econòmica actual en el funcionament de la vostra empresa?** I tant! No hem perdut, però haguéssim avançat més. Volíem ampliar, com he dit, però ara hem d'anar amb molta cautela.

### **Com encareu el futur? Quines previsions/objectius teniu?**

El nostre objectiu és ampliar els clients tant com sigui possible.

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

En el sector del camp, la societat està molt malament. No hi veig via ara mateix. Si la cosa no canvia, recomanaria que no comencessin. Però si tenen voluntat i idees, no pots dir pas que no, no? Doncs, endavant!