



Experiència emprenedora

- **Activitat econòmica de l'empresa:** Especialitzada en la venda d'aliments sense al·lèrgens i assessorament en al·lèrgies i intoleràncies alimentàries.
- **Nom de l'emprenedor:** Laia Espasa Bosch
- **Nom de l'empresa:** Toleràncies
- **Web de l'empresa:** <http://www.tolerancies.cat>
- **Població de l'empresa:** Solsona
- **Anys de funcionament de l'empresa:** 1



Primeres passes

Quina és la vostra activitat econòmica?

La comercialització d'aliments artesanals i, alguns d'ecològics, sense gluten, lactosa i ous, entre altres al·lèrgens. Tinc una botiga a Solsona i una Foodtruck amb la que vaig als mercats de Tremp, Sort, La Seu d'Urgell i Solsona. A banda, faig cursos, xerrades, tallers i participo en programes de ràdio per tal de conscienciar la població sobre les al·lèrgies i les intoleràncies alimentàries.

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

Fa 6 anys em van detectar que tenia una intolerància al gluten i a la lactosa, va ser llavors quan em vaig adonar que al Solsonès, i per extensió a la resta de comarques de muntanya, era gairebé impossible comprar aliments sense al·lèrgens de tipus artesanal, ja que tot el que arriba als supermercats és industrial. A banda, laboralment he treballat en projectes de desenvolupament rural, per la qual cosa estava convençuda de fer alguna cosa que permetés millorar la qualitat de vida de les persones que hi viuen.

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

D'entrada que no hi havia cap comerç similar, per la qual cosa era impossible adquirir a la zona productes elaborats artesanalment sense gluten. Parlant amb altra gent que tenia el mateix problema que jo, vaig detectar que hi havia una necessitat de fer arribar a les comarques de muntanya productes sense al·lèrgens de qualitat.



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

Sí, va bé per conèixer el mercat en el que et vols incorporar, quina competència hi ha, possible clientela i, sobretot, com dur a la pràctica la idea o projecte que tens en ment.

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

Vaig fer un curs per a dones emprenedores a Barcelona Activa, on vaig aprendre a fer un pla d'empresa i nocions de gestió econòmica.

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

Vaig rebre una ajuda de l'Ajuntament de Solsona per a joves emprenedors. Val a dir que també vaig fer una campanya de crowdfunding. La veritat és que va tenir força èxit, suposo que la gent va veure que era un projecte empresarial amb un vessant social important.

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?

És molt aviat per parlar-ne. Fa només un any que tinc en marxa el negoci. El cert és que cal treballar molt dur, i més quan ets tu sola davant de l'empresa, però de moment vaig fent.

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

Sí, cada cop vaig oferir una gamma d'aliments més àmplia. M'he mogut molt per buscar proveïdors que m'ofereixin aliments de qualitat. Poc a poc, he anat incorporant aliments frescos i procuro portar cada setmana productes nous per tal que els clients tinguin més varietat a l'hora de triar. D'altra banda, no només em dedico a la distribució, sinó que també ofereixo assessorament i formació en temes d'al·lèrgies i intoleràncies alimentàries.

Relació amb el món rural

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

A l'hora de muntar el negoci, no. Sí que és cert que en les zones rurals tens un target més petit, bàsicament perquè la densitat de població també és més baixa, però tampoc tinc competència. Per mi, la màxima dificultat és que m'arribin els productes a



temps, ja que la majoria de comarques de muntanya estan fora de les rutes diàries de repartiment, amb la qual cosa pugen un o dos cops de per setmana. En alguns casos, m'he de desplaçar jo fins al punt de distribució perquè d'altra manera no m'arribarien els productes.

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

Tinc vincles amb l'Ajuntament i amb escoles, amb els quals col·laboro fent tallers i xerrades de sensibilització sobre la problemàtica de les intoleràncies alimentàries i l'alternativa dels aliments sense al·lèrgens.

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

Majoritàriament, sí. Com he comentat, em desplaço setmanalment als mercats de Tremp, Sort, La Seu i Solsona per donar servei bàsicament als habitants d'aquests municipis i el seu entorn, ja que d'altra manera s'haurien de desplaçar fora de les seves comarques per adquirir productes artesanals sense gluten.

Creus que hi ha prou coneixement sobre aquest tipus d'aliments?

Cada cop hi ha més sensibilització vers els aliments sense al·lèrgens. Per descomptat que les persones que tenen alguna intolerància, ho coneixen. La resta, sobretot en restaurants, menjadors escolars o actes en que hi ha algun tipus de degustació, costa que es tingui en compte que hi pot haver persones amb intoleràncies alimentàries i, per tant, adaptar una part del menú. I això passa tant en l'àmbit rural com urbà.

Creus que el teu producte ajuda a millorar la qualitat de vida a les zones rurals?

Per descomptat. Per les persones que pateixen una al·lèrgia o una intolerància alimentària és molt important poder gaudir altre cop de la rebosteria, pastes o pa. Els aportes il·lusió, alegria de tornar a tastar un tortell de reis o una sopa de galets.

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

A la zona hi ha poca gent que es dediqui als aliments artesanals sense al·lèrgens. De fet, només tinc un proveïdor de mel de la zona. La resta de productes els he de comprar a Lleida, Barcelona, Andalusia, Itàlia o Alemanya. M'agradaria, però, que algun productor de la zona s'atrevisi a fer aliments d'aquest tipus, tot i que reconec que és una aposta arriscada, ja que necessites molta inversió perquè l'elaboració de productes amb gluten i sense ha d'estar completament separada per evitar contaminació.



Situació actual i futur

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

Per ara encara estem en fase d'establiment. Tot i això, tinc en ment diversos projectes per ajudar a complementar la comercialització de productes.

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

Malgrat que alguns anunciïn que ja ha passat, no és cert. La gent encara s'hi mira molt i vigila a l'hora de comprar segons quins productes. He de dir, però que els aliments artesanals sense gluten no són molt més cars que els artesanals convencionals, ja que, en ambdós casos, la matèria prima és de més qualitat que la dels aliments industrials, siguin o no sense al·lèrgens.

Com encares el futur? Quines previsions fas?

Complicat, però amb ganes i il·lusió. Per tirar endavant un negoci s'ha de ser tenaç i creure en el projecte. Espero complementar l'activitat econòmica amb altres projectes.

Quins consells donaries a una persona que vol emprendre?

Que cregui en ell/ella mateix i en seu projecte. Els inicis, i més s'hi està sol, són molt durs. En general, hi ha poques ajudes per a emprenedors i no crec que sigui més complicat per als rurals que per als urbans.

Desembre 2016