



Experiència emprenedora

- **Nom de l'emprenedor:** Èric Enguita Albet
- **Nom de l'empresa:** ARTCAVA S.C.P
- **Població de l'empresa:** Avinyonet del Penedès
- **Activitat econòmica de l'empresa:** Enoturisme – Elaboració de cava
- **Anys de funcionament de l'empresa:** 7



Primeres passes

Com va sorgir la idea de crear ARTCAVA? Per què vàreu triar aquesta activitat econòmica? (en cas que ja existís abans, com va arribar a les vostres mans?)

De fet, va sorgir dels nostres pares, ells es feien Cava en una masia amb la colla d'amics, i cada any es sumaven més i més amics, fins que van haver de parar perquè eren massa gent i les instal·lacions no eren les adequades. D'aquí va sorgir l'embrió d'Artcava, fer un celler on la gent es pogués fer el seu propi cava, participar-hi i crear una experiència!

Al cap de pocs mesos, ja teníem el celler en marxa.

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

Fa 7 anys, l'enoturisme en sí, no existia, però ja s'ensumava que el Penedès tenia tot el potencial del món per ser una regió molt més turística del que és a dia d'avui. Només hi havia 4 cellers que mínimament apostaven per les visites i obrien els caps de setmana. Nosaltres



varem anar més enllà i varem crear l'experiència d'elaborar cava, no volíem fer una visita clàssica, sinó que volíem que la gent sortís del nostre celler amb una vivència.

A dia d'avui, alguns altres cellers (pocs) ens obren les portes, i menys els caps de setmana, Artcava encara és l'únic celler on participes activament en l'elaboració. També cal dir que altres cellers estan començant a fer activitats (fora de la típica visita), que fa trencar el tòpic que vist un celler, vist tots!

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

Sí, just abans de començar varem fer el pla d'empresa, i pocs anys després un pla de màrqueting específic. El primer ens va servir per guanyar 2 premis de creació empresarial, que ens va donar visibilitat als mitjans locals i nacionals. Val a dir, que del pla inicial a la realitat hi ha diferències i sóc dels que crec que un pla d'empresa caduca en el moment que l'imprimeixes en paper, l'empresa s'ha de regular a través d'un pla estratègic.

El segon, el de màrqueting, ens ha servit per consolidar i fer créixer el projecte, és una anàlisi amb molta profunditat.

Crec que un negoci que arrenca sense pla d'empresa, està destinat al fracàs.

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

El Centre Àgora de Vilafranca del Penedès, d'assessorament a emprenedors, ens van ajudar amb el pla d'empresa i amb el pla econòmic – financer. Més endavant, varem buscar suport a les associacions patronals, com l'ADEG, una de les patronals del Penedès – Garraf.

A part pots comptar amb PIMEC, Joves d'Empresa, Jove Cambra Internacional etc... ajudes n'hi ha, només has de ser actiu, obrir la finestra i veure món!

Amb quins recursos vareu comptar en l'àmbit del finançament?

Amb un crèdit ICO preferent, degut a que varem guanyar el premi de Creació Empresarial. Però val a dir que era una altra època (quan encara es donaven crèdits). A dia d'avui, hem de saber vendre el nostre projecte, fer-lo seductor pels inversors privats o entitats que apostin pels emprenedors.

Un bon pla de negoci, t'obre les portes a negociar amb el banc, no oblidem que els bancs al final viuen dels diners que deixen, i és un mite que no donin diners, simplement ara aposten pels valors segurs.

Evolució i transformacions

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

Complicada! Arrencàvem una empresa amb un model nou, érem joves, varem rebre denúncies d'altres cellers, però ara, després de 8 anys, hem confirmat que no anàvem tant mal encaminats. A part d'aquests fets i la conjuntura actual, estem molt contents de l'evolució, la gent ens coneix, i estem posicionats com el celler que fem quelcom "diferent", en màrqueting aquesta és la clau, però molt difícil d'assolir: segmentació i posicionament.



Segurament si no ens haguessin tancat l'aixeta del crèdit, podríem fer més coses, però es tracta de fer mes, amb menys, i amb això estem ara, màrqueting de guerrilla, innovació...

S'han anat acomplint les previsions realitzades al pla d'empresa? (si en vàreu fer)

No! Artcava en sí, no s'assembla en res a la projectada al pla d'empresa, ni en filosofia, ni en activitats i aquest fet, et desmunta qualsevol previsió. T'has de reinventar cada dia, escoltar als clients i sobretot adaptar-te a les necessitats del mercat. Un exemple nostre era la dificultat que tenien els turistes de Barcelona per arribar al celler, doncs varem buscar solucions, i ara o els anem a buscar nosaltres, o tenim una acord amb una empresa de mini-bus...

Heu incorporat elements innovadors o noves tecnologies en els vostres processos? Quins? Com hi vàreu accedir?

Bàsicament Internet, xarxes socials, estem treballant amb un tema per als smartphones, una guia interactiva per les visites a través d'un iPad. Tenim Foursquare, que cada 5 check-in et regalem una ampolla!!! Però això canvia cada dia.

És curiós, però en moltes d'aquestes coses, anem per davant del mercat, la gent no ho coneix, però allà estem nosaltres.

Relació amb el món rural

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

Tenim tots els avantatges del món! A la segona meitat del s.XX, amb l'èxode rural, la gent va marxar a la ciutat, i a dia d'avui volen tornar a camp!!! Encara que continuïn vivint a la ciutat, la gent vol camp, és una de les conclusions de l'informe PopCorn que ens diu les tendències del màrqueting per al proper decenni (una famosa casa d'espetecs ho està potenciant ara per la TV).

Dificultats:

- El consumidor està lluny
- Infraestructures de vegades deficientes (Internet,accessos)
- No hi ha cultura empresarial i estratègica, i l'ambient encara és "ja està bé com estem".

Beneficis:

- Hi ha molt per fer, innovar...
- Humilitat, empatia, valors fora del capitalisme que tenim i es poden vendre als clients
- Filosofia del Km.0, la percepció del mercat envers al comerç de proximitat

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

Som un celler i estem al Penedès, la vinculació està clara, però a més estem treballant amb el turisme del vi amb la idea de potenciar el territori, generar riquesa, ocupació, portem turistes al poble que gasten diners.

A més tenim vins dels nostres cellers veïns, la competència! I lluitem per tenir el cava en el nostre entorn més proper.



Els proveïdors provenen de les zones rurals o els heu d'anar a buscar fora? El públic objectiu són els habitants de les zones rurals?

El cava és un dels principals actius econòmics del Penedès, per tant, els proveïdors venen tots d'aquí la zona, els fabricants ja no ho sé. Tot i això, la conjuntura farà cada cop més, per l'elevat cost del transport, que tornarem a la localització, no hi ha altra camí.

Aquí, qui més qui menys, treballa o té un amic que està en un celler, per tant, el nostre públic objectiu és molt variat i de moltes procedències, actualment els turistes són els que més.

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

A millorar la qualitat de vida no ho sé, però potenciem el territori, no ens cansarem de vendre el Penedès com una de les millors comarques catalanes, tenim platja, tenim muntanya, tenim una excel·lent gastronomia i, sobretot, grans vins i caves.

Al final, aportem valor afegit a la nostra zona, ja que els turistes van a dinar als restaurants de la zona, o compren a les tendes del poble. O també millorem tot el voltant de la finca, dones vida la zona rural.

Teniu contacte amb empresaris de la vostra zona o del mateix ram? Participeu en algun tipus d'associacionisme? Quin valor afegit us aporta? (si hi participeu)

De fet gràcies a ells, som una miqueta més grans, Artcava estem dins de l'ADEG, El Parc a Taula, Jove Cambra Internacional, Joves d'empresa, i col·laborem amb moltes altres!

I ens aporten networking, canals gratuïts de difusió, estar envoltats de gent d'empresa i emprenedors, bàsicament és això, contactes!

Situació actual i futur

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

Bé, podem considerar que després de 8 anys, ens trobem en fase de consolidació. Però, per idiosincràsia, sempre estem en fase inicial, perquè estem renovant-nos dia a dia.

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

Hem tingut un important descens del tema de lots de Nadal per a empreses, però a canvi, el turisme de proximitat i la crisi del nord d'Àfrica ens han aportat molts turistes.

La crisi també ha fet sorgir planes web d'ofertes, activitats, tipus LetsBonus, que són un magnífic aparador per a nosaltres, entre totes les que estem, arribem a un mercat potencial de més de 5 milions de persones, segons les seves bases de dades, i moltes acaben a casa nostra.



**Fundació del
Món Rural**



Com encareu el futur? Quines previsions/objectius teniu? Com preveieu que evolucioni el vostre negoci?

El turisme serà una de les columnes de la futura vegueria del Penedès, el sector serveis està en creixement i tots els estudis apunten cap aquest sentit. Enoturisme Penedès és ja a dia d'avui la ruta vitivinícola més visitada a Espanya, i molts cellers comencen a apostar per aquest mercat.

En quant articulem una bona oferta turística, no només vitivinícola, sinó també hotels, platges, turisme rural, les previsions seran més que correctes.

No he estat mai gaire de fer previsions més enllà del demà, però estem en el que s'anomena en màrqueting en un oceà blau, i on tots els models, Porter, BCG, DAFO ens indiquen que estem en el camí correcte. El futur, ja es veurà! Tot emprenedor que tingui por al fracàs no és emprenedor. Si caus, cap a un altre projecte.

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

Aquí concretament no, és possible que sigui perquè tenim molta proximitat a l'àrea metropolitana de Barcelona i pots trobar els recursos necessaris.

Tot i això, avui dia, qui no busca no troba, i entre les xarxes socials i l'altruisme d'empresaris jubilats sempre podràs trobar suport. És qüestió de ser actiu, d'obrir la finestra i veure món, de sortir del despatx i de bellugar-se per terra mar i twitter buscant els recolzaments necessaris.