



Experiència emprenedora

- **Nom de l'emprenedor:** Mireia Tresserras Fluvià
- **Nom de l'empresa:** Educ'art serveis educatius i culturals s.l
- **Web de l'empresa:** www.educart.biz
- **Població de l'empresa:** Olot
- **Activitat econòmica de l'empresa:** serveis educatius, culturals i turístics
- **Anys de funcionament de l'empresa:** 15



Primeres passes

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

La idea de negoci va sorgir per la necessitat dels museus, a finals dels 90, de donar resposta a la demanda escolar, en el coneixement i visites als museus, creant uns serveis educatius i externalitzant-los per tal de poder donar resposta als grups escolars. Amb els anys vam ampliar l'activitat econòmica al sector turístic, essent aquest cada vegada més exigents i amb més inquietuds de coneixement cultural i natural.



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

Sempre hem cregut que les potencialitats d'un servei que donem a les persones, és la qualitat de la informació que donem, la capacitat educativa i la qualitat en la gestió global del servei i de l'empresa en base a valors humans i educatius.

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

Sí, vam fer pla d'empresa, però va ser als inicis de l'activitat. El que és important del pla d'empresa és actualitzar-lo cada cert temps, sobretot en un moment on els canvis socials, culturals i econòmics són tant evidents i ens afecten tant.

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

L'assessorament comptable i legal va ser clau en el seu moment. La formació cada vegada ha anat més dirigida a assolir competències personals i educatives però darrerament i sobretot, vinculades a les noves tecnologies.

Quines van ser les fonts de finançament en el moment d'emprendre el negoci? Vareu comptar amb algun aval o algun altre tipus de recolzament? Vareu rebre alguna subvenció?

Per muntar el negoci, fa 15 anys, no calien molts diners i els vam invertir les sòcies. Poc a poc, i en la mesura en què el negoci ha crescut, els diners de l'empresa han ajudat a reinvertir-se en ella mateixa per tal d'assumir riscos i la complexitat gestora actual.

Evolució i transformacions

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

L'evolució de l'empresa ha anat d'acord amb l'evolució dels serveis educatius per a museus, passant de ser un servei puntual a convertir-se en un servei integral, a on hores d'ara també podem arribar a gestionar equipaments culturals o punts d'informació turística.

S'han anat acomplint les previsions realitzades al pla d'empresa?

Les previsions inicials s'han complert. Tot i això, en cap moment vam saber visualitzar un canvi social i cultural com el que hem viscut i, fins i tot, i a partir d'ara, tampoc sabem massa com dibuixar el futur on les incerteses imperen i les previsions són més a curt termini.

Heu incorporat elements innovadors o noves tecnologies en els processos?

Sí, hem incorporat noves tecnologies, tant en els processos de gestió com en les mateixes activitats d'interpretació i gestió del patrimoni. Les noves tecnologies són avui una gran eina per a accedir a la informació i, si en fem un ús educatiu, per a la interpretació i el coneixement.



Relació amb el món rural

Quins són els beneficis per emprendre al món rural?

El principal benefici per emprendre al món rural, sobretot, és el concepte de proximitat i familiaritat. En un àmbit més reduït les persones són molt importants, la confiança que generes en elles i la confiança mútua en un treball comú són claus.

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

És una relació molt estreta perquè interpretem el patrimoni natural i cultural d'aquest entorn. És aquesta especificitat de l'entorn el que ens empeny i anima a donar-lo a conèixer des d'un punt de vista respectuós, educatiu i sostenible.

Els proveïdors provenen de les zones rurals o els heu d'anar a buscar fora?

Intentem treballar amb proveïdors locals, doncs és una de les premisses i les consignes de treballar en el marc de la Carta Europea de Turisme Sostenible i també pel Codi de Gestió Sostenible que tenim i que renovem cada any.

Quin és el perfil dels vostres clients?

Tant treballem amb habitants de les zones rurals com també visitants forans, tot i que la majoria són visitants de fora que venen a conèixer la comarca i els seus recursos culturals i educatius.

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

Considerem que sí, perquè d'una banda és un servei sostenible i educatiu, que aposta per a una cultura del coneixement i del respecte i a la vegada genera feina, ocupació i valora els recursos locals, que li donen sentit.

Teniu contacte amb empresaris de la mateixa zona o del mateix ram? Participeu en algun tipus d'associacionisme? Quin valor afegit us aporta?

Sí, participem. D'una banda amb el gremi d'entitats que ens dediquem a l'educació ambiental i cultural, l'associació Verd Volcànic que ens agremia, i a través d'aquesta som membres de l'Associació de Turisme de la Garrotxa. També formem part de les empreses acreditades amb la Carta Europea de Turisme Sostenible (CETS).

Situació actual i futur

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

El negoci, actualment, està consolidat. No visualitzem una expansió a curt termini, sinó que l'objectiu actual és el de manteniment dels serveis que estem desenvolupant. Tot i això cal veure què passa amb aquest tipus de serveis, com interactuem a partir d'ara amb l'administració pública i veure si podem continuar en aquesta línia.



**Fundació del
Món Rural**



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

La crisi afecta sobretot en el sentit d'incerteses. Un bon empresari hauria de ser capaç d'anticipar-se als esdeveniments per tal de veure cap a on dirigeix el negoci, però he de reconèixer que ens és difícil fer-ho. Sí que hem reduït alguns serveis i per tant personal, però el que ens proposem és mantenir l'estructura i els serveis que actualment oferim.

Com encareu el futur?

Com he dit es fa difícil en un context tant i tant canviant i volàtil, on tot el que s'ha fet fins ara es posa en dubte, però tampoc hi ha propostes per canviar un model que ha fracassat i en un context com aquest és difícil de fer previsions. Tanmateix, la nostra màxima és continuar treballant, adaptant-nos al context en tots els sentits, ser més eficients i eficaços en les feines i els seus resultats i treballar en xarxa i coordinats per tal de sumar les capacitats de tothom en un objectiu comú.

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

Suposo que el suport a l'empresari hauria de ser, sobretot en el nostre cas que no som empresaris, un suport una mica continuat al llarg del temps. Al principi és clau, però degut als canvis contextuals, a mig trajecte també és important, i no perdre el recolzament per afrontar els reptes de futur, cada vegada més complexos.

Quins consells donaríeu a una persones que vol emprendre?

Perspicàcia, constància, treball, il·lusió, esforç i creure amb el que un fa, sempre i de totes totes.