



 **Experiència emprenedora**

- **Nom de l'emprenedora:** Lidia Cugat Pérez
- **Nom de l'empresa:** **Vecutec**
- **Població de l'empresa:** La Fatarella
- **Activitat econòmica de l'empresa:**
 - Assessoria / Consultoria Tècnica
 - Formació Continuada d'Equips de Professionals
 - Disseny i Publicitat
- **Anys de funcionament de l'empresa:** 3



*Imatge de **Vecutec***



Primeres passes

Com va sorgir la idea de crear **Vecutec**? Per què va triar aquesta activitat econòmica?

Vecutec neix de la materialització de la idea originària de formar una empresa pel meu compte amb el meu germà Jordi Cugat. L'any 2003 i havent finalitzat ambdós els estudis tècnics (enginyeria i arquitectura) ens plantegem la creació d'una empresa.

A través d'un curs al Centre de Promoció i Gestió d'Iniciatives d'Autoocupació (**CP'AC**), vam desenvolupar una idea, la creació de **CUNOVTEC** (Cugat Noves Tecnologies), empresa dirigida a la implantació de sistemes domòtics als habitatges existents i/o de nova creació. El pla d'empresa va determinar que el projecte era viable, però el vam posposar treballant per compte aliè per tal d'adquirir experiència professional i formar-nos tècnicament abans d'emprendre.

L'any 2008, per motius personals, la meua vida sofreix un gir professional i decideixo tirar endavant amb la il·lusió de formar una empresa per compte propi. Inicialment em constitueixo com a autònoma i ofereixo serveis com a arquitecta tècnica, sempre comptant amb el suport del meu germà, ja sigui fent projectes de rehabilitació d'habitatges, fent la Direcció Tècnica d'obres de reforma i/o obres noves, col·laborant amb constructores com assessora tècnica o de control econòmic, gestionant els ajuts existents per a la reforma d'obres de rehabilitació i participant amb diferents accions formatives del **CAATEDT** (Col·legi d'Aparelladors, Arquitectes Tècnics i Enginyers de l'Edificació de Tarragona) i **FEGCO** (Federació de Gremis de Constructors de Tarragona). Aquesta col·laboració com a docent en accions formatives relacionades amb el món de la construcció (curs de Cap d'Obra per a tècnics, curs de replanteigs per a encarregats, curs d'interpretació de plànols...) la duem a terme juntament amb la meua parella, Luis Velilla Sisamon, diplomad en enginyeria tècnica i amb experiència professional en la direcció d'obres i en la docència de l'assignatura de topografia en un institut de secundària.

L'any 2010, i gràcies al recolzament i col·laboració del meu germà Jordi Cugat i la meua parella Luis Velilla, decidim fer les obres per iniciar l'activitat com a **Vecutec** (Velilla i Cugat Tècnics). Al projecte empresarial se'ns uneix Marina Velilla, llicenciada en arts gràfiques i especialitzada en disseny i publicitat i passem a ser una unió de professionals que oferim els serveis de:

- Assessoria Tècnica d'Enginyeria i Arquitectura
- Formació continuada de professionals
- Disseny i publicitat

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

La participació en accions formatives dirigides a professionals en actiu fa que prenguem consciència de la importància de la formació contínua dels professionals en actiu, per a poder oferir serveis de qualitat i fer cada cop més competitiu el teixit de professionals i aportar d'aquesta manera més riquesa a la nostra terra.

Arran d'això ens plantegem la possibilitat d'obrir una aula de formació i iniciem un estudi de mercat de les comarques i municipis confrontants a La Fatarella per analitzar si existeixen empreses de formació a les comarques de la Terra Alta i la Ribera d'Ebre, dirigides a professionals en actiu, i detectem una mancança de serveis dirigits a



professionals; tant d'empreses dedicades a l'assessorament tècnic de professionals com d'empreses de formació dirigides al reciclatge de professionals en actiu.

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

L'any 2003, tot just acabar els estudis universitaris, vam assistir a un curs de creació d'empresa promogut pel Centre de Promoció i Gestió d'Iniciatives d'Autoocupació (CP'AC), on vam aprendre a fer les passes inicials, conceptes bàsics de comptabilitat i a elaborar un pla d'empresa que analitzés la viabilitat de la nostra idea.

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

A principis de l'any 2008 el departament de la Presidència de la Generalitat de Catalunya va obrir una convocatòria de subvencions per a dinamitzar l'economia i crear nous llocs de treball a les quatre comarques més pobres de la geografia catalana, entre elles la Terra Alta. Amb l'ajut de Montserrat Ramon, tècnica d'Acció10, estudiem la viabilitat de fer una aula de formació i un despatx dirigit a l'assessoria tècnica de professionals i decidim tirar endavant amb el projecte. Preparem el Pla d'Empresa i la documentació per a poder participar a la convocatòria i sol·licitem els ajuts per a fer les obres d'adequació de l'espai i condicionar-ho amb el mobiliari i els equips informàtics necessaris per a posar en marxa el negoci.

En aquesta primera convocatòria no ens concedeixen els ajuts, atès que inicialment estaven dirigits al sector industrial, però l'any 2009 i havent observat l'any anterior les mancances existents en aquesta zona del territori i atès que les sol·licituds presentades es relacionaven amb diferents sectors, van obrir la convocatòria per a les empreses de serveis i ens van concedir els ajuts per a finançar les despeses inicials d'obertura del negoci.

Evolució i transformacions

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

A principis de l'any 2010 iniciem l'activitat com a **Vecutec** i durant aquest primer any l'evolució de l'empresa ha estat satisfactori. Estem treballant molt durament per a tirar endavant la línia de formació continuada de professionals.

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

Un cop iniciada l'activitat hem de fer un seguiment dels objectius marcats inicialment al Pla d'Empresa; en aquest cas, hem de dir que tot i anar desfasats amb el temps sí seguim la línia marcada inicialment al Pla de treball. En una petita empresa, igual que en una mitjana o gran empresa, hem de fer plans de treball i ens hem de marcar objectius a curt i llarg termini, per a poder-ne fer el seguiment i tenir clara la línia empresarial que volem seguir.

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

A **Vecutec** tenim molt clar que som una empresa de serveis dirigida a cobrir les mancances existents a la nostra comarca, al servei dels nostres ciutadans i preocupada per la continuïtat i desenvolupament del nostre territori. Com a empresaris



rurals innovem amb els serveis que oferim al nostre territori, i treballem amb professionalitat i rigorositat per a oferir serveis de qualitat. Volem canviar el pensament social que diu que les empreses de serveis “de fora” treballen millor i volem aconseguir que els professionals confiïn amb nosaltres.

Hem de lluitar per aconseguir que la població activa qualificada del nostre territori tingui la possibilitat de tornar a treballar, un cop hagi acabat la formació, al seu lloc d'origen i que pugui desenvolupar la seva carrera professional des de llocs no centralitzats; i perquè tothom en sigui conscient, a més de fer-ho bé hem de fer-ho saber.

Relació amb el món rural

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

Actualment i des de la nostra experiència, podem dir que no hi ha cap dificultat afegida per a ser empresari al món rural; les dificultats de l'empresari/a són les mateixes tant al món rural com al món urbà. A més, treballar en un entorn rural fa que siguin més fàcils les relacions entre empresaris, els desplaçaments entre els municipis són més curts i gràcies a les noves tecnologies ens podem comunicar i intercanviar informació amb clients i professionals de tot el món; però, d'altra banda, també he de dir que a la Terra Alta encara a dia d'avui es respira un cert “caciquisme corporatiu” de segons quines entitats públiques i existeix un cert respecte a les noves idees i noves aportacions per al canvi, cosa que dificulta l'evolució i el desenvolupament del nostre territori.

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

La relació de **Vecutec** amb l'entorn la qualificaria de molt bona, ja que com hem dit inicialment estem preocupats i implicats amb el desenvolupament de la comarca i volem que els ciutadans i professionals de la Terra Alta i Ribera d'Ebre puguin desenvolupar-se professionalment i formar-se sense haver de fer grans desplaçaments; això fa que en la majoria dels casos iniciem unions satisfactòries tant amb ens públics com amb altres empresaris i establim nusos d'unió per a treballar conjuntament.

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

Estem treballant per tal que sigui així. Creiem que és molt important que els professionals de la nostra zona cada cop estiguin més formats per a donar valor afegit al nostre territori i evitar la despoblació dels municipis més petits. Per una banda estem buscant finançament per a oferir cursos de formació de qualitat, i al mateix temps, estem fent una tasca constant de difusió i conscienciació cap als professionals de la Terra Alta i la Ribera d'Ebre de la importància que té la formació per a oferir serveis de qualitat. A més, i per oferir una formació que s'adeqüi a les necessitats que els professionals tinguin, fem enquestes de formació i treballem paral·lelament amb entitats públiques territorials, atès que, perquè la formació sigui efectiva, ha de ser adequada a les necessitats territorials.



Situació actual i futur

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

Actualment considerem que **Vecutec** es troba en fase de consolidació, treballant a les dues comarques més properes a nosaltres.

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

L'entorn actual de forta crisi econòmica fa que haguem d'innovar contínuament i redirigir els horitzons de la nostra empresa per a poder evolucionar i no quedar-nos estancats. Per a fer-vos una idea, inicialment el 80% del total de la facturació estava vinculat amb el món de l'arquitectura/enginyeria i el 20% a serveis de disseny i publicitat i formació, i actualment podem dir que el 75% de la facturació està relacionat amb la formació i el 25% restant amb les altres activitats; o sigui que estem contínuament elaborant noves estratègies per adaptar-nos a les necessitats del mercat actual.

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

En quant a la visió de futur, hem de dir que a **Vecutec**, un cop ens consolidem i controlem les dues comarques més properes, ampliarem el nostre radi d'actuació i buscarem incidir a municipis també petits d'altres comarques catalanes. Volem aconseguir que entitats públiques i privades treballin en la mateixa direcció dins la línia de la formació contínua dels professionals i creiem que és molt interessant intentar establir llaços de col·laboració i acords marc amb altres empreses de formació i/o entitats públiques.

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

Creiem que actualment hi ha molts més recursos i serveis que donen suport als empresaris novells per part de les institucions públiques i fundacions privades que quan nosaltres ens vàrem establir, cosa que facilita el suport inicial d'acompanyament i fa que els nous/ves emprenedors/es es sentin plenament recolzats.

Per acabar...

Aprofito l'avinentesa per agrair la col·laboració de totes aquelles persones que m'han donat suport durant aquest temps per tirar endavant aquest projecte empresarial; a totes les institucions, associacions, centres d'empresa i ajuntaments que han col·laborat amb nosaltres per fer realitat accions de formació; a les associacions que ens han donat un vot de confiança per finançar activitats de formació a un lloc territorialment no centralitzat i en especial a Imma Pons, per la implicació que té amb l'organització de tallers i activitats relacionades amb el sector de la restauració i als meus pares i sogres pel recolzament incondicional que m'han ofert durant aquest dur període professional.

Lídia Cugat Pérez
Vecutec

Abril de 2011