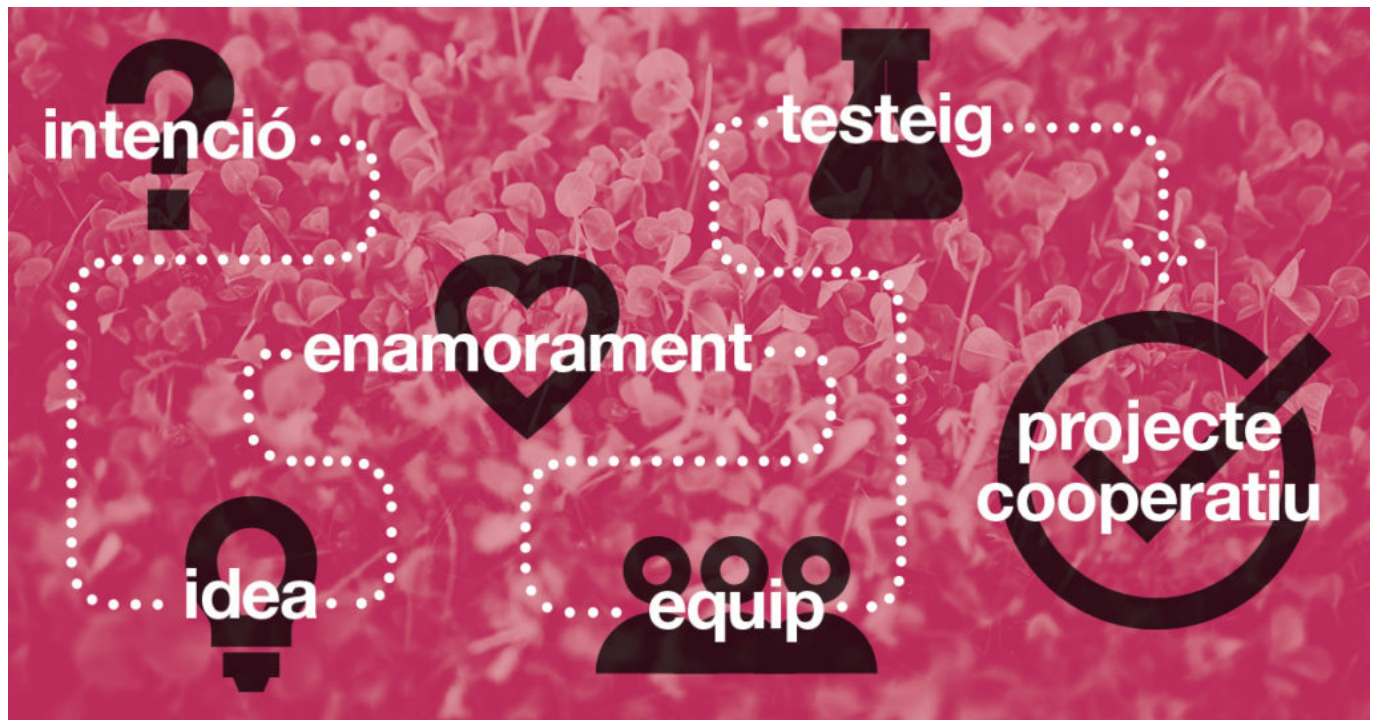


Per emprendre t'has d'enamorar... d'una idea

Alba Gómez Gabriel / @Alba_gig



“Hi ha vegades que la vida ens sorprèn i pot passar qualsevol cosa, fins i tot, precisament, allò que estàvem esperant”

L'Andrea, l'Adriana i l'Eugènia, que aviat coneixerem, són *rara avis*. De fet, totes les persones emprenedores són *rara avis*, aus que fugen de la norma perquè tenen una característica que les fa diferents. **Adaptables, ambicioses, arriscades, autoconfiades, responsables, actives, observadores, perseverants...** Aquests són alguns dels trets que, segons l'experta en emprenedoria del [LabCoop](#), Guernica Facundo Vericat, tenen les persones que impulsen projectes col·lectius. Ara bé: si no us sentiu identificades amb cap d'aquestes característiques, us interessarà saber que no existeix l'anomenat “gen emprenedor”. **“Si bé algunes persones tenen més predisposició a sentir-se còmodes emprenent col·lectivament, sovint perquè durant la infància o la joventut han format part d'esplais, grups escoltes, moviments estudiantils o socials, l'actitud emprenedora s'aprèn i es practica”**, afirma Guernica Facundo.

L'instant d'alçar el vol

Però, què passa exactament en l'instant que decidim emprendre? Perquè sorgeixi l'emprenedoria col·lectiva és necessària, al principi de tot, una intenció: voler tenir ingressos, viure fent allò que ens apassiona, establir-nos pel nostre compte, compartir un projecte amb determinades persones, conciliar la vida laboral amb la personal, copiar una idea inspiradora o transformar-ne una d'existent. En aquest context de crisi sistèmica, també hi ha qui emprèn com a alternativa a l'atur o a la precarietat. Un cas freqüent, però delicat –apunta Facundo– perquè sovint el procés emprenedor requereix un temps i uns recursos dels quals no es disposa. **També hi ha qui, precisament com a resposta a la crisi, decideix emprendre una activitat econòmica per capgirar els models empresarials tradicionals.** És el cas de l'Eugènia Boada que, juntament amb tres companyes, ha creat [Matriu](#), un projecte d'educació per la pau. **“Volíem treballar d'una altra manera, vincular la feina amb la resta d'esferes de la vida i que la feina compartís amb coherència els principis amb què teníem ganes de viure”**, afirma la jove emprenedora. Per això, des de 2013

que fan funcionar un laboratori de democràcia viva i ofereixen formacions, recerca i acompanyament a les organitzacions que volen gestionar conflictes o millorar la participació interna.

Amb la mateixa voluntat de transformació social, l'Adriana Ciocoletto i quatre arquitectes, urbanistes i sociòlogues més van iniciar ara fa deu anys un camí emprenedor. **“Voliem dedicar-nos a fer arquitectura i urbanisme des d’una perspectiva de gènere i així va néixer Col·lectiu Punt 6, que al principi era una associació i avui està a punt de convertir-se en cooperativa”**, explica l’arquitecta. Com si fos un projecte constructiu, [Col·lectiu Punt 6](#) s’ha anat erigint pas a pas, pedra a pedra: **“Som persones crítiques amb el que ens envolta, activistes i feministes i això ens ha empès a buscar els recursos per fer coses juntes i dedicar-nos a construir una ciutat diferent”**, manifesta Ciocoletto.

L’explosió de la idea

Si la intenció és el motor que engega el procés emprenedor, perquè aquest es concreti cal que algú s’enamori d’una idea. Les idees poden aflorar de manera quotidiana, quan mirem el nostre entorn i cerquem en la pròpia experiència, o quan provem de resoldre una necessitat d’una manera nova. **“Però no totes les idees han de ser fantàstiques i originals”**, diu Laura Hernández, experta en emprenedoria i sòcia de les cooperatives [Calidoscoop](#) i Labcoop. Sovint l’originalitat rau en la manera de materialitzar la idea. Guernica Facundo aconsella a les emprenedores que, sobretot, comparteixin la idea: **“Penseu que si la idea fos tan bona segurament ja existiria, però, d’altra banda, segur que ningú no està tan enamorat ni preparat per deixar-s’hi la pell com vosaltres”**.

I això és el que va pensar l’Andrea Calsamiglia, una psicòloga social que fa uns anys es va enamorar d’una idea: aprofitar les arts escèniques per fer sensibilització social. I de la matèria d’aquest somni va néixer l’[associació Nus](#), avui formada per vuit persones –la majoria, actors i actrius– i a punt de convertir-se en cooperativa de treball. **“Segons la nostra experiència, per emprendre cal tenir molta motivació perquè hauràs de destinar-hi moltes hores i fer feines que no t’agraden”**, apunta Calsamiglia.

Però, perquè la motivació o l’enamorament inicial no es converteixin en ceguesa, caldrà analitzar si la idea que ens engresca és viable. Laura Hernández té una recepta senzilla per començar a saber si la idea pot reeixir: **“preguntar-nos si nosaltres mateixes estaríem disposades a consumir, intercanviar o pagar per aquesta idea, i preguntar-ho a persones de confiança”**. És l’anomenada fase de testeig, un procés imprescindible perquè la idea s’obri i es modeli per esdevenir una idea millor.

Diuen les expertes que el procés de maduració d’una idea, és a dir, fins que aquesta es transforma en negoci o activitat econòmica, pot durar més d’un any. **“Durant el camí les emprenedores solen tenir sorpreses: gent disposada a ajudar-les amb el local, el finançament, una habilitat... i això és magnífic”**, declara Guernica Facundo.

Tenir experiència professional prèvia, emprendre en el mateix sector en què s’ha treballat i disposar d’un coixí financer i un entorn familiar còmplice són alguns punts forts per resistir els primers mesos, però no pas els únics. **“He vist com molts projectes es dissolien durant el principi per desavinences del col·lectiu: persones que no estaven preparades per cedir o compartir o a confiar o a afrontar conflictes”**, comenta Guernica Facundo. Certament, dins un grup, no tothom s’enamora de la mateixa manera. Per això cal incorporar totes les mirades, veus i sentiments i estar disposades a compartir la idea perquè el grup se’n reapropii. Aquest salt del jo al nosaltres és precisament el *quid* de l’emprenedoria col·lectiva. Aturem-nos-hi.

Desaprendre, aprendre, emprendre

És una fal·làcia que les persones emprenen individualment: tothom necessita una xarxa de contactes per tirar endavant una idea. **Amb tot, hi ha persones que prefereixen ser les úniques protagonistes del viatge emprenedor i n'hi ha que prefereixen viatjar amb altres professionals que complementin les seves habilitats i coneixements.** Són les que opten per emprendre col·lectivament, conscients que s'embarquen en un periple més ric, però més complex. Aquestes últimes viuran un xoc: **“El que es produeix entre el ritme frenètic de la societat i el ritme del treball col·lectiu, més lent perquè requereix reflexionar i incorporar diferents cervells treballant a l'hora”**, expressa Laura Hernández.

Impulsar un projecte col·lectiu implica, per tant, desaprendre i aprendre. Desaprendre la manera de treballar clàssica, jeràrquica i sovint individualitzada o especialitzada per deixar-hi entrar un món nou. Aprendre que la presa de decisions no és fàcil, com tampoc ho és parlar en públic o convèncer. Aprendre a viure el dol per les persones que, potser, acabaran baixant del vaixell o a ser responsables amb els compromisos adquirits i a confiar amb els altres. **“A Matriu estem aprenent a gestionar la diversitat i les contradiccions, a fer gestió econòmica i comptabilitat, plans estratègics, a comunicar-nos i a dir-nos les coses amb claredat”**, resumeix l'emprenedora Eugènia Boada. Escollir l'equip és, per a Guernica Facundo, clau: **“Hi ha tres tipus d'habilitats emprenedores bàsiques, que qualsevol projecte ha d'anar incorporant i aprenent: l'executiva de qui duu a terme les accions, l'estratègica de qui veu més enllà del present i l'emocional de qui vetlla per com se senten les persones”**.

L'Andrea Calsamiglia reconeix que el pas que han fet les emprenedores de Nus de l'activisme a la professionalització ha estat un niu d'aprenentatges: **“Hem després el mercat com a dimoni i a posar preu a la nostra feina, també hem après a tenir cura de l'equip i a buscar aliances externes per allò que no podem resoldre internament”**. L'Adriana Ciocoletto va més enllà. Segons ella, aprendre a treballar col·laborativament, horitzontalment i fent xarxa ha estat molt senzill per a les arquitectes i urbanistes del Col·lectiu Punt 6 perquè la visió feminista del seu projecte incorpora a l'ADN els mateixos valors que l'emprenedoria social col·lectiva obliga a posar en marxa.

Perseverar és el camí

De la mateixa manera que les emprenedores de Nus, Col·lectiu Punt 6 o Matriu, cada dia més persones posen comencen iniciatives d'emprenedoria col·lectiva de caràcter social. Iniciatives que sorgeixen dels moviments socials, de les universitats o del teixit de l'economia solidària i que cerquen altres maneres de consumir, estalviar, treballar i fer empresa. **Aquestes persones acostumen a crear projectes econòmics que els permeten bastir una trajectòria professional i socialment transformadora.**

Al llarg de tot el camí emprenedor, aquestes persones hauran de prendre decisions que culminaran en petits èxits i petits fracassos. En alguns casos, aconseguiran que el projecte col·lectiu sigui sostenible, però en altres, en canvi, descobriran que les seves fites eren infranquejables. Deia Doris Lessing que el talent és força recurrent i que no escasseja la intel·ligència, sinó la constància. Si aquestes emprenedores socials perseveren, però sobretot si no perden l'amor per la seva idea i pel col·lectiu, és probable que assoleixin allò que s'han proposat.