

Quatre trampes d'emprendre en col·lectiu

Alba Gómez Gabriel / @Alba_gig

Quatre trampes d'emprendre en col·lectiu



“Per obrir nous camins cal reinventar, experimentar, créixer, córrer riscos, trencar regles, equivocar-se... i divertir-se”

Què és el més important a l'hora d'emprendre? I el més fàcil? Quins són els ingredients de l'èxit? **En definitiva, què passa quan una idea irromp a les nostres vides i ja no la podem oblidar?** El **Joan Manel** i el **Damià** van posar la primera pedra dels seus projectes col·lectius ara fa dos i vuit anys, respectivament. Com la majoria de persones emprenedores, durant aquest temps han hagut d'assumir riscos i conviure amb la incertesa. Avui es troben al capdavant dels projectes **I-Labso** i **COMSOC - Comunicació Social**, que tot seguit coneixerem, i s'aturen a reflexionar amb nosaltres sobre les certeses, els tòpics i els matisos que envolten el procés de fer realitat una idea.

1. “Els diners no importen en els projectes socials”

Convertir una idea i, més endavant, en una activitat econòmica no és un pas fàcil, tot i que la majoria de projectes d'emprenedoria col·lectiva s'hi veuen abocats. Però, què passa quan la llavor del nostre projecte col·lectiu abandona el món de les idees i es veu abocada a sobreviure al mercat, encarnada en forma de producte o servei? Disposar de temps i de moltes ganes ens permetrà suplir la manca de diners?

“Tenir una provisió de fons ben calculada i disposar dels recursos imprescindibles a l'hora d'engegar un projecte és essencial per viure el procés amb certa tranquil·litat i amb bones perspectives”, afirma l'**Ana Álvarez**, que treballa perquè molts projectes alcin el vol a través de les cooperatives Calidoscoop i LabCoop. Amb temps i ganes no es poden comprar els primers materials ni el mobiliari ni pagar les primeres nòmines, argumenta l'**Ana**, i alerta que la manca de recursos econòmics per resistir els primers mesos o fins i tot els primers anys d'activitat, quan sovint la facturació és molt minsa, ha fet fracassar bones idees. Però no només això. Passades les èpoques inicials, segons l'experta, els diners continuen sent imprescindibles per consolidar la cooperativa i

fer-la créixer. **“Tenir uns balanços sanejats i equilibrats és clau per sobreviure”**, manifesta.

Per al **Damià Caro**, que fa vuit anys que impulsa COMSOC – Comunicació Social, un col·lectiu d'educomunicadors que treballa de manera horitzontal i promou diferents eines comunitàries, **“els diners certament faciliten l'emprenedoria, però el més essencial és un equip motivat i organitzat, amb necessitats i il·lusions compartides en el temps i obert a aprendre i a tenir cura de si mateix per consolidar l'empresa col·lectiva”**. Quan pensa en la pròpia experiència fent bategar el seu projecte, el **Damià** reconeix que **“a la curta o a la llarga calen diners per iniciar un projecte”**.

Com ell, el **Joan Manel Sánchez** no vol passar de llarg d'aquesta qüestió. La seva cooperativa, I-LabSo, agrupa quatre professionals de les ciències socials que ofereixen serveis de consultoria i investigació social. Quan reflexiona sobre els diners, el polític ho fa amb l'esguard crític: **“Són importants en qualsevol projecte, malauradament. I el temps i les ganes també són necessaris. La diferència és que en projectes cooperatius, la implicació de la gent no és només econòmica i els objectius no són només la maximització del benefici econòmic, sinó la maximització del benefici social i personal. I dins aquest hi ha molts més factors que cadascú pondera, de forma conjunta amb l'equip amb què emprèn, i que no venen dictats pel mercat”**.

Tot i que els diners poden dotar el nostre projecte d'economia social cooperativa d'una bona base, hi ha molts altres ingredients imprescindibles i sense els quals els diners no tindrien cap utilitat. **“La creativitat i inspiració, la planificació i organització, l'empatia i suport mutu, l'esforç i resiliència”** en són alguns, com recorda el **Damià**.

2. “L'autoexplotació és a l'ADN de qualsevol projecte d'emprenedoria col·lectiva”

Què sol passar quan una persona o un grup de persones impulsen un projecte propi? Les hores s'allarguen, els caps de setmana s'escurcen i el temps personal comença a fondre's amb el temps laboral. **“La motivació, l'energia i la il·lusió són desbordants quan un grup comença”** reconeix l'**Ana**. Segons ella, **“malgrat la passió que implica moure'ns en un sector en què militem, cal molt esforç, sacrifici, afany de superació i tenacitat per subsistir”**. Necessitats que s'extremen durant l'etapa inicial dels projectes, quan cal una dosi molt alta de dedicació i implicació, d'inversió personal. És en aquest punt, segons l'experta en economia cooperativa, que neix l'autoexplotació i que s'han d'activar tots els recursos a l'abast per intentar que les persones implicades no fracassin.

Però, és l'autoexplotació implícita de l'emprenedoria col·lectiva? El **Joan Manel** té una resposta clarificadora: **“Si és implícita, ho ha de ser de qualsevol projecte d'emprenedoria (col·lectiva o no). Si no, és simplement explotació (dels altres cap a tu)”**. Segons el polític, la diferència entre l'autoexplotació i l'explotació és que en la segona, la persona que explota busca maximitzar el benefici econòmic propi, sense tenir en compte res ni ningú i, en canvi, en l'autoexplotació, es busca la maximització personal (i aquesta no només és econòmica). Per al comunicador de ComSoc, el sobreesforç és inherent en qualsevol experiència d'emprenedoria social. **“Existeix, però és insostenible a llarg termini perquè l'esforç ha d'acompanyar-se d'una conciliació del temps i de cures emocionals”**.

Per defugir aquesta trampa, que persegueix com un fantasma moltes emprenedores des del primer dia, es poden prendre mesures. **“Hi ha moltes maneres de compensar i equilibrar els esforços, i no totes es tradueixen en aspectes econòmics. Hi ha, per exemple, salaris emocionals”**,

explica l'Ana. Es tracta d'un ventall de variables que les emprenedores de projectes col·lectius tenen a l'abast i sovint queden en segon pla, com ara l'autogestió, el suport mutu del propi ecosistema d'empreses socials que ens envolta, la facilitat per la conciliació o la possibilitat de compartir objectius i fites personals.

3. “Amb esforç i qualitat, aconseguirem el que ens proposem”

En alguns sistemes naturals, com l'atmosfera, un canvi minúscul en les condicions inicials pot alterar totes les prediccions del comportament del sistema. És l'anomenat 'efecte papallona' o 'teoria del caos' que, sovint, segons l'experta en emprenedoria del LabCoop, **Guernica Facundo Vericat**, també explica la sort dels projectes d'economia cooperativa. **“Les coses mai no van al ritme que voldríem, no sempre són causals i no tot l'esforç desemboca necessàriament en una recompensa”**, reflexiona la **Guernica**, avalada per l'experiència d'haver acompanyat processos d'emprenedoria col·lectiva amb processos inesperats o inexplicables. Així, tenir una idea viable, esforçar-se i oferir un servei o producte de qualitat és important, igual que tenir un full de ruta o un pla d'empresa perquè el projecte sigui. Però aquestes són només algunes peces d'una partida llarga on l'atzar juga també un paper important.

El **Damià Caro**, de ComSoc, té clara la jugada: en aquesta partida cal aprendre dels qui ja han recorregut un camí similar per evitar cometre els mateixos errors, però cal també perdre la por d'equivocar-se i cal equivocar-se com a forma d'aprendre i aprendre per estar obert al canvi i a millorar la idea inicial, i tenir cura de les relacions amb l'equip de treball, esmenta. Com ell, el **Joaquim Manel**, d'I-Labso, té una estratègia per conviure amb l'atzar: **“Amb esforç i paciència, i encert, i sort, i oportunitat, i confiança dels altres, i saber fer, i hores...”** manifesta. **“Ens podem esforçar molt a fer una cosa, però abans d'esforçar-nos molt molt molt hem de valorar què farem, com ho farem, si val la pena fer-ho, si algú ja ho està fent i si ho fa millor, així com si a algú li pot interessar que tirem endavant la nostra idea”**, apunta el polític.

4. “Emprendre en col·lectiu sempre és millor que en solitari”

Emprendre en grup té més sentit que fer-ho en solitari, defensen algunes persones que han viscut amb pròpia pell l'experiència de posar en marxa un projecte col·lectiu amb èxit. Però, és sempre així? **“Quan hi ha motius personals i grupals, quan els objectius individuals i els col·lectius coincideixen, quan les idees d'empresa convergeixen... Podem dir que hi ha factors suficients per apostar per un projecte col·lectiu”**, afirma l'Ana, que va donar llum a Calidoscoop ara fa gairebé quatre anys, acompanyada de dos cooperativistes més. Segons ella, darrere de qualsevol projecte d'emprenedoria col·lectiva sovint hi ha afinitats comunes, motivacions semblants i desitjos d'autorealització que empenyen el grup a tirar endavant i això té molt valor. Hi ha una part emocional i de suport mutu que no existeix quan s'empren en solitari. Amb tot, la decisió d'emprendre individualment o col·lectivament té molts matisos, com recorda una altra experta en cooperativisme, la **Guernica**. Segons ella, no tothom té voluntat ni habilitat de treballar en grup. No tothom troba companyes de viatge amb qui s'entén o es complementa o amb una visió semblant. No tots els equips funcionen i, a més, no totes les emprenedores socials estan disposades a prendre decisions conjuntament o a socialitzar la idea que un dia va parir en solitari. **“Emprendre en col·lectiu és un procés més complex i també més lent que emprendre sol o sola”**, manifesta la **Guernica**, **“perquè en els projectes col·lectius cal avançar a contracorrent dels ritmes que imposa la nostra societat i no tothom hi està disposat”**.

Els límits entre l'emprenedoria individual i col·lectiva són, a més, porosos: ningú no pot tirar

endavant un projecte sense aliar-se d'alguna manera amb altres persones. Hi ha qui constitueix una empresa cooperativa per viure al màxim l'autogestió i els aprenentatges col·lectius, però també hi ha qui opta per establir acords puntuals, qui busca l'assessorament d'expertes o una mentoria temporal, qui fa cotreball per compartir recursos o qui, simplement, intercoopera amb projectes quan ho considera convenient.

Malgrat totes aquestes possibilitats, tant el **Joan Manel** com el **Damià** han optat per fer el seu viatge col·lectivament. Els dos coincideixen que emprendre en grup els ha permès arribar a fites que no haurien assolit ells sols. Per al **Damià**, emprendre de manera cooperativa ha estat, a la llarga, un aprenentatge: **“L'experiència em diu que és més ric, encoratjador i poderós. Fas coses que sol no podries fer i exercites habilitats personals poc treballades en la societat actual com empatitzar i confiar en els altres, comunicar-te de forma no violenta i afectiva, cedir per arribar a consensos o prioritzar el bé comú”**, conclou.