



Experiència emprenedora

- **Nom de l'emprenedor:** Neus, Anna i Jaume
- **Nom de l'empresa:** Associació D'AgroS
- **Població de l'empresa:** Burg (Farrera)
- **Activitat econòmica de l'empresa:** Dansa, cuina i espectacles en un entorn rural
- **Anys de funcionament de l'empresa:** 1



Primeres passes

Com va sorgir la idea de crear La Caseta de la Coma de Burg? Per què vau triar aquesta activitat econòmica?

La idea va sorgir d'un desig compartit de fer realitat tres somnis diferents que tenien molts punts d'unió. Després de mesos de treball preliminar va néixer la Caseta de la Coma de Burg (CCB) com el marc general d'actuació des d'on començar a moure'ns. Hem creat tres projectes que donen contingut a la CCB: DansBURG, l'espai TOMATA i el cabaret Xino-xano. Per a promoure tota aquesta activitat cultural hem creat l'associació D'AgroS, Dansa Agro Social. Ens hem mogut per la il·lusió de tocar de peus a terra fent el que ens agrada i amb la intuïció de què una proposta així tindria molt sentit en un entorn rural com el que ens ha acabat acollint.



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

El projecte no neix de detectar potencialitats d'èxit o forats de mercat. Un cop vam tenir clar el projecte, vam trobar que era una idea bona per a desenvolupar-la a Burg. La major potencialitat és que la CCB és un projecte integral assentat en tres eixos estratègics que es connecten totalment entre ells. El restaurant sense els tallers de dansa perdria força i l'activitat cultural sense un espai obert al públic quedaria una mica coix. Espais de promoció de la dansa amb unes condicions com les que tenim a la sala DansBURG no són comuns a Catalunya. Tenim un espai magnífic adaptat per al treball professional que es difícil de trobar i per tant sabem que estem omplint un buit existent. La dificultat és fer arribar la gent al "far west" català. El fet de promoure una alimentació sana amb productes locals, ecològics i de temporada ens ha portat a crear un projecte de connexió amb la pagesia i les persones que elaboren. Aquest fet ens singularitza i ens dóna força com a proposta gastronòmica innovadora. Per a potenciar l'assistència de públic fem coincidir els tallers de dansa amb el programa d'espectacles en un mateix cap de setmana.

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

El vam fer nosaltres mateixos a partir de la guia que va editar fa uns anys el projecte Rudona (projecte impulsat per la Fundació del Món Rural per al foment de l'ocupació de les dones rurals de Catalunya www.rudona.cat), però podríem dir que ens va mancar ajuda externa. Tot i així, el pla d'empresa ens va servir per demanar crèdits i per endreçar les nostres idees... que ja és molt!

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

Comptàvem amb el bagatge personal de cadascun de nosaltres. Tots tres som llicenciats i hem fet feines anteriors que ens han donat eines per engegar un projecte d'aquestes dimensions, però no vam realitzar cap formació específica. L'assessorament el vam anar a buscar al servei de promoció econòmica del Consell Comarcal del Pallars Sobirà, però no ens va servir de gaire. Vam fer dues reunions i el feedback va ser molt limitat. Creiem que una persona emprenedora necessita un assessorament econòmic, jurídic i laboral molt més proper i personalitzat. Vist en perspectiva, és millor que l'administració pública doni ajuda a pocs projectes, però més intensament.

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

En l'àmbit del finançament vam fer una barreja entre recursos propis i un préstec de la banca ètica. Els propis van venir dels estalvis, de donacions de la família i d'un préstec personal d'un dels socis. L'associació D'AgroS va demanar un préstec al Projecte FIARE, una entitat bancària amb consciència ecològica i social dels diners, un model de banca ètica amb el que vam confiar. Ens va costar més de mig any que ens els donessin, perquè no teníem massa garanties a l'abast. Finalment, amb el suport social rebut de diferents entitats que simpatitzen i creuen en la CCB, el compromís de tots tres i la nòmina d'un de nosaltres que treballa fora del projecte de forma regular, ens va acabar de donar l'empenta necessària per aconseguir els 30.000€ que demanàvem. La inversió inicial ha estat de 70.000€ distribuïts entre obres d'adequació de l'espai, comunicació i posada en marxa de les instal·lacions.



Evolució i transformacions

Com ha estat l'evolució de l'empresa en el primer any de vida?

L'evolució ha estat exponencial. Realment el que hem aconseguit en el primer any de vida ens ha sorprès. L'activitat global de la CCB i els tres projectes que hem engegat han anat creixent i madurant a un ritme força ràpid: DansBURG comença a ser un espai de referència a l'entorn de la dansa en l'àmbit català, l'espai TOMATA ja sona quan es parla de restauració ecològica, i el Cabaret Xino-xano cada vegada s'omple més. De propostes no ens falten! Ara necessitem temps per gestionar-les i segurament més persones treballant perquè funcionin millor.

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

La veritat és que sí. El que ara fa dos anys vam escriure en termes generals s'ha anat complint. La mostra és que estem fent una programació regular de tallers de dansa i d'espectacles de dansa i música. L'espai TOMATA està obert i la gent que hi passa acostuma a repetir. Ens estem situant a poc a poc en el mapa català i això ens esperona a continuar treballant de valent per poder consolidar el projecte en els propers anys.

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

El nostre grau d'innovació és relatiu. Pensem que la CCB en sí ja és una iniciativa força innovadora i que les dinàmiques que s'estableixen entre els tres projectes també ho són. Com a tema puntual, una de les coses que ens pot diferenciar d'altres activitats semblants és que hem plantejat la fórmula d'intercanvi com una manera de funcionar innovadora en aquest estat inicial del projecte. Per exemple, alguns dels professors venen a fer una residència de treball a la sala dansBURG i a canvi ens deixen un taller o un espectacle. Pel que fa a les noves tecnologies, tenim la web en funcionament des del primer moment, gràcies a un ajut de la Diputació de Lleida. Ara ens estem obrint a les xarxes socials i a la tecnologia 2.0. Ens hi anem introduint... a poc a poc!

Relació amb el món rural

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

Una de les diferències més grans entre el món rural i l'urbà és el ritme en què els esdeveniments tenen lloc. Al món rural tot és més pausat. A aquest fet, cal afegir la dificultat de la població rural per assimilar els canvis i les coses que venen de nou i de fora, malgrat mostrin una actitud favorable i d'integració de les noves propostes. Una altra dificultat, en el nostre cas, és la manca de transport públic per arribar a la CCB. Ens hi trobem sobretot quan organitzem tallers intensius i hi ha persones que venen de Barcelona i no tenen vehicle propi. La manera de resoldre-ho és organitzant els cotxes i compartir-los, però no sempre és possible. També s'ha de tenir en compte que el parc de vivendes al món rural és molt estàtic i no permet que les persones novingudes trobin amb facilitat un lloc digne per viure-hi. Malgrat tot, pensem que més que dificultats, el que ens hem trobat han estat oportunitats. Els beneficis més visibles tenen a veure amb la proximitat a la gent i el coneixement de l'entorn.

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

La relació de la CCB amb l'entorn rural és de benefici mutu. El nostre projecte té sentit perquè la seva ubicació en una de les valls més boniques del Pirineu ens permet treballar en contacte amb l'espai natural i mantenir una relació de confiança amb la pagesia de la zona. Les persones que venen a cursar un taller intensiu de dansa durant el cap de setmana queden encantades de l'entorn i l'acolliment del poble i la seva gent. A més, les pernoctacions les fan en cases rurals del poble, fet que alimenta el dinamisme econòmic d'un poble tan petit



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?

La filosofia del projecte és comprar directament als productors i elaboradors de la zona, és per això que fem cuina pagesa local, ecològica i de temporada. Però també és cert que per trobar vi o fruita doncs hem d'anar una mica més avall. Malgrat tot, el nostre àmbit de treball és Catalunya. El que sí fem és comprar directament a la pagesia i a les persones que elaboren. Aquest fet ens acostava a les diferents realitats existents a la zona. El públic objectiu de la CCB és divers: el local va als tallers regulars de dansa, a menjar a l'espai TOMATA o a gaudir d'algun concert de petit format; el d'àmbit català, és el que ve a passar un cap de setmana complet per fer un taller intensiu, o el que està de vacances i s'hi acostava a menjar o a veure un espectacle; també n'hi tindríem un altre, al qual encara no hem arribat, d'àmbit més internacional, on els professionals vindrien a fer residències.

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

Sí. estem convençuts que un projecte cultural d'aquestes característiques millora la qualitat de vida de les zones rurals properes perquè gaudeixen d'un servei que abans no tenien. La nostra iniciativa també reforça activitats econòmiques locals com són els establiments rurals, la pagesia a qui comprem aliments o els professionals a qui donem feina.

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)

Tenim contacte amb algunes entitats del territori que també treballen amb la dinamització rural i agrària i que formen part d'algunes xarxes de treball a nivell català. Amb el tema de la dansa participem a l'associació de professionals de la dansa i també estem connectats a la vida cultural que té a veure amb els temes de dansa a Catalunya. El contacte amb altres entitats i empreses del mateix ram és necessari, però no sempre es disposa del temps per fer-ho. Anem pas a pas mirant de trobar punts d'unió amb persones que tinguin objectius semblants als nostres.

Situació actual i futur

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

Estem en una fase inicial d'arrencada. Pensem que no podem dir que estem consolidats. Encara han de passar uns quants hiverns! Estem satisfets del ritme d'assentament de la CCB i creiem que anem pel bon camí. Malgrat això, encara ens cal professionalitzar l'estructura tècnica de l'equip i segurament ampliar-la. També ens falta molta feina de gestió i comunicació que requereix el seu temps i els recursos suficients perquè sigui efectiva.

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

Nosaltres vam engagar la CCB en plena crisi. Pensem que si aquesta activitat l'haguéssim engagat fa deu anys, el ritme de creixement hagués estat més ràpid. Tindríem més alumnes als tallers de dansa, més gent a menjar i més persones als espectacles... i per tant més ingressos. Però la realitat és una altra i ens hem adaptat cercant el preu just de les coses que oferim. També hi posem molta imaginació a la nostra activitat, fet que ens permet mantenir la il·lusió i obrir noves vies d'activitat.

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

El futur sempre és imprevisible i en som conscients. El nostre objectiu és poder viure dignament de la nostra activitat. Ens agradaria que la CCB es consolidés perquè creiem que és un espai totalment necessari a l'entorn d'alta muntanya on l'oferta cultural és gairebé inexistent.



**Fundació del
Món Rural**



La nostra aposta és global perquè integra la dansa, l'alimentació de qualitat i l'espectacle de petit format i estem convençuts que el món rural és l'espai ideal perquè el projecte arrel·li, floreixi i doni els fruits en un futur molt proper.

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

Sí. Ara mateix necessitaríem un assessorament integral que ens acompanyés amb els temes de gestió econòmica, jurídica, laboral i de comunicació. Però en el servei públic no l'hem trobat i al privat no hi arribem. Coneixem l'existència d'un ajut d'una consultora externa que facilita el Departament d'Empresa i Ocupació per iniciatives econòmiques de caire social, però de moment no hi podem accedir.