



Experiència emprenedora

- **Nom de l'emprenedor:** Gerard Costa
- **Nom de l'empresa:** Anigami Aventura SL
- **Població de l'empresa:** L'Esquirol
- **Activitat econòmica de l'empresa:** Activitats i serveis d'aventura i turisme
- **Anys de funcionament de l'empresa:** 18



Primeres passes

Com va sorgir la idea de crear Anigami? Per què vàreu triar aquesta activitat econòmica?

La idea d'Anigami va sorgir com a conseqüència i gairebé de rebot...

Èrem tres amics muntanyencs que estimàvem molt la muntanya, molt, i teníem moltes ganes de transmetre els seus valors i principis a la gent, especialment els petits: el repte, l'esforç, els valors, l'amistat, la natura...

Així que ens vam formar a l'Escola Catalana d'Alta Muntanya i vam començar a portar canalla de les escoles d'Osona a escalar, a caminar, a fer aventures, completament gratis. El centre excursionista de Manlleu ens deixava el material (o millor dit, l'agafàvem prestat...).

De seguida vam adonar-nos que necessitàvem un nif i una assegurança i vam trobar en una associació sense ànim de lucre el paraigua legal que menys requisits implicava per obtenir-lo...

Vam treballar gratis sota el nom de l'associació Imagina... Guies del Collsacabra durant uns 8 anys, mentre ens guanyàvem la vida fent de temporers en altres feines.



Finalment vam decidir que se'ns donava prou bé i que volíem guanyar-nos-hi la vida (també perquè ens reclamaven les cordes desaparegudes del centre excursionista...) Així que vam capgirar el nom d'Imagina, per no pervertir mai l'esperit ni els valors originals, i va sorgir Anigami...

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

Bàsicament vam detectar que això de treballar és molt dur i que s'ha de fer cada dia i durant molts anys, així que vam decidir que seria molt millor treballar en alguna cosa que ens agradés el màxim possible, que contribuís de la millor manera possible a un món millor i que fes bé a les persones i al nostre entorn.

No vam analitzar potencialitats d'èxit ni forats de mercat fins varis anys després... quan ja era massa tard...

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

Quan vam decidir fer un projecte professional vam necessitar ajuda i assessorament. Els papers ens ofegaven, semblava que fossin escrits en un altre idioma... L'oficina de promoció econòmica de Manlleu (OPE) ens va portar de la mà en l'activitat d'aventura més tècnica que mai havíem realitzat: escriure un pla d'empresa.

Allà vam descobrir com anava el món, vam posar els papers sobre la taula i els peus a terra, i a partir d'aquell moment ja érem una empresa.

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

Formació en la nostra activitat: bàsicament anys a la muntanya. Des que teníem 5 anys vivíem la muntanya amb els amics/soci. Primer amb els pares, llavors ens van acollir al centre excursionista de Manlleu (no s'imaginaven lo del material anys més tard...).

La formació per a ser empresaris, encara l'anem recopilant... l'OPE de Manlleu ens va ajudar molt, i a través de multitud de cursos i cursets i xerrades i seminaris hem anat entenent alguna cosa.

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

Cap. Calderilla.

Bé, en el moment de constituir-nos com a empresa ens van donar una subvenció a fons perdut per autoocupació que es van cobrar poc després amb algun concepte o altre...

Evolució i transformacions

Com ha estat l'evolució d'Anigami al llarg del temps?

Anigami no ha parat de créixer, i nosaltres tampoc. I dic nosaltres perquè una empresa pot ser una organització, però al capdavant totes les organitzacions som persones.

Vam començar tres, i hem arribat a ser més de cent...

Una de les coses que ha canviat poc i ens ha donat més empenta han estat els valors originals i l'orgull de tirar-los endavant. Han estat el nostre pal de paller.

He comprovat que una empresa té multitud d'oportunitats cada dia de trepitjar els seus valors, de vendre'ls per diners o de canviar-los per altres de més rendibles o de menys esforç. Cada vegada que ens hem trobat davant d'aquests casos, hem decidit que el nostre principal valor era la convicció i la motivació, i que allò ens ha fet cada dia més forts i més convençuts. Si una



cosa ha estat clau en l'evolució d'Anigami és que sempre hem treballat amb el mateix objectiu i mai l'hem traït.

Això a vegades ha anat en contra de l'èxit econòmic, però per contra ens ha mantingut molt contents i il·lusionats, i de rebot això ens ha portat feina...

Pel camí han reconegut el nostre treball amb premis i guardons en àmbits d'innovació, respecte al medi ambient, empresa sostenible, responsabilitat social, qualitat turística...

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

Crec que no, volíem jubilar-nos als 30 i encara treballem tots...

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

Sí, i han estat claus.

A nivell tecnològic, d'entrada ens hem adonat que el món virtual és el nou sistema de comunicació del segle XXI. Si no ets a la xarxa, tan sols et coneixen els veïns, i que per molt bé que ho facis, si ningú no ho sap, a sopar pa amb oli.

A nivell estructural, com a empresa, hem redefinit el concepte. Com que no érem empresaris i no sabíem com anava tot això ens hem inventat el nostre propi sistema, i ho hem fet seguint la nostra intuïció i valors, de manera que amb els anys ens hem anat adonant que ens havíem avançat als temps de les crisis dels recursos humans a les empreses. Quan el que es portava era la organització piramidal, la nostra era plana com una sola d'espardenya. Quan s'explotava els treballadors al màxim i llavors se'ls compensava amb incentius d'oci, nosaltres enteníem que els treballadors havien de gaudir de la feina... En el seu moment ho fèiem així perquè no ho enteníem de cap altre manera, ara ho veiem com una innovació molt interessant, la idea de l'equip humà com a principal eina i motor de l'empresa.

Relació amb el món rural

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

D'entrada diria que la única dificultat és que sovint el món rural queda lluny de les oficines on s'han d'anar a firmar papers, però si rumio una mica més se me n'acudeixen mil... però aquestes mil, de fet, si els dono la volta, són precisament els meus principals avantatges.

El nostre món rural té altres possibilitats, i les més interessants per explotar semblen ser aquelles de les quals no disposen al món urbà.

Al món rural tenim unes característiques, una etiqueta, i no unes altres. Mentre les fem servir o hi anem a favor, aleshores disposem d'un distintiu, molt reconegut i gratuït. Si hi anem en contra i ens volem identificar amb una altra cosa, aleshores és probable que surtin moltes dificultats.

Precisament tenim molt de guanyat, i més de cara al futur, perquè disposem d'uns valors que es van reconeixent i revaloritzant poc a poc, com la identitat, l'autenticitat, la naturalitat...

Quina és la relació d'Anigami amb l'entorn rural on s'ubica?

D'entrada cal especificar que Anigami té dues grans àrees, l'una s'ubica i treballa en un entorn natural ben definit, l'altre s'ubica al mateix lloc però treballa per tot el món, es podria dir que porta l'experiència artificialment a altres llocs.

La divisió de turisme actiu i oci alternatiu representa el món rural d'una manera molt clara. Treballem la terra i vivim del que ens ofereix, aleshores tenim cura d'ella perquè ens segueixi oferint demà.



Venem aire, el nostre producte és una il·lusió. Produïm experiències humanes perdurables al medi natural. Això significa que fem de pont entre el medi natural i les persones i procurem que l'encontre generi coneixement i consciència. La vivència de la natura en si és el nostre producte estrella, una experiència guiada i interpretada per poder treure'n el màxim partit. Hem de ser coneixedors de les dues bandes, sovint oposades i normalment molt lluny l'una de l'altra. Quant establim connexions, aleshores passen coses màgiques i aquesta relació emocionant i captivadora entre les persones i la natura, és el nostre producte. Si nosaltres no representéssim el món rural, el nostre producte no seria creïble.

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

Mireu, el formatge que fabriquen a 5 km del nostre centre per exemple costa 3 euros i el que ve d'Holanda costa 1,20. No hi ha color. Quin compro?

Faig els meus càlculs i entenc que de l'holandès, hi ha un petit percentatge que cal atribuir al distribuïdor a Espanya, un altre al conductor del tràiler, un altre al combustible, un altre a les duanes, un altre als peatges i un altre als beneficis del fabricant, i dels 1,20 euros potser deuen quedar 10 cèntims pel meu formatge...

Anigami treballa sempre que pot amb proveïdors propers, com més propers millor, tot i que això d'entrada encareix el preu, a llarg termini porta altres tipus de beneficis. Al final resulta que el formatger de l'Esquirol em porta les filles al casal d'estiu...

Prefereixo invertir els meus diners en coses en les que jo crec i en millorar la qualitat de vida de la gent del meu territori que no en enriquir Repsol, Aenor, UUEE i altres inicials capitalistes que volen viure del fet que jo necessiti formatge i que potser no diferenciarien la vaca d'un bou...

Crec que potenciar aquesta economia local milloraria molt la situació econòmica, no la del país, sinó la de la gent.

El públic objectiu són els habitants de les zones rurals?

No, en el meu cas el nostre client ve sempre de fora, en tot cas d'altres zones rurals, però essencialment de zones urbanes o metropolitanes.

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

Absolutament. En primer lloc ens autoocupem, generem negoci, tirem una família endavant, generem llocs de treball a persones que tiren una família endavant i entre tots ens sumem i donem vida als pobles.

En segon lloc l'activitat turística ben gestionada, fa reconèixer la identitat, revaloritza el producte local i genera treball a altres sectors.

En el cas d'Anigami, compto més de 5 famílies que per l'activitat de l'empresa s'han traslladat a viure a la zona, i precisament just ahir va néixer l'Uriel, per ara el més menut dels anigamis.

Gent jove enamorada de la terra, que viuen a la terra i la terra els dona vida... Qualitat de vida.

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

Si, tenim contacte amb les empreses del ram i de fora del ram. El contacte genera informació, confiança, equip. Som més forts quant estem units o comptem l'un amb l'altre, està clar. La competència és un concepte de l'època de l'Alfredo Landa, ara tots som promotors del mateix producte si cap. L'associacionisme és molt útil, tot i que sovint és una parafernàlia legal per tal que l'administració pugui dialogar amb els privats sense favoritismes, però son igualment vàlides les clàssiques trobades al bar.



Situació actual i futur

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

El nostre negoci està gairebé sempre en fase "anar fent", a mesura que consolidem projectes no podem estar sense engegar-ne d'altres i així "anar fent"...

Com ha afectat la crisi econòmica actual en el funcionament d'Anigami?

Ens afecta la dificultat de cobrament en alguns casos, la disminució de la despesa familiar en d'altres, la retallada a l'administració, etc.

Ens beneficia el replantejament de les necessitats, la gent valora més algunes coses i prescindeix d'altres... La crisi fa aguditzar la inventiva, retorna els valors d'allò que és natural... Aquest any hem creat noves activitats que generen nova demanda, ens reinventem... i estem contents, perquè tirem endavant.

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

En general tenim ganes de seguir essent, de seguir evolucionant, de seguir representant d'alguna manera aquells valors que un dia ens van empènyer a tot aquest projecte, l'esforç, el repte, l'amistat, el respecte, la natura, etc

Tenim ganes de seguir fent allò que en certa manera és natural que fem...

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

No, més aviat ens han sobrat traves, impostos, burocràcies i pals a les rodes.