

Sèrie "PROTAGONISTES: Celeste Senés de CoEspai



Celeste Senés, orgullosa de la seva feina, va néixer l'octubre de 1976. El juny de 2012 va obrir les portes de CoEspai, juntament amb tres socis més, amb la il·lusió de portar a Girona una nova forma de treball basada en la col·laboració.

CoEspai és un espai de treball, reunions i esdeveniments dirigit als emprenedors, autònoms, freelances i microempreses. Un lloc ideal per inspirar-se, ser creatiu, adquirir coneixements, desenvolupar idees, compartir espai i participar en una comunitat dinàmica. El *coworking*, o cotreball, és compartir, col·laborar i sumar.



Carrer Anselm Clavé, 32
17001 Girona Tel. 972 91 18 53

www.CoEspai.com

@CoEspai

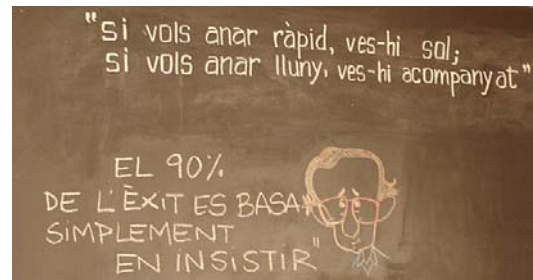
<https://www.facebook.com/CoEspai>

<http://www.linkedin.com/company/2512933>

<http://www.youtube.com/channel/UCb46qtpVdBr4tgIva3-KAyA>

Per què vas decidir emprendre aquesta activitat?

Personalment ja tenia aquesta inquietud, no només jo, sinó que era un desig compartit amb un grup de persones. Encara que treballàvem per compte aliena, volíem tenir els nostres propi negoci en un futur. Llavors varem detectar una idea que creïem que era una bona oportunitat i la volíem tirar endavant. La nostra motivació era poder dedicar-nos a treballar en allò que ens agradava.



Què és CoEspai?

CoEspai és un espai de *coworking*. *Coworking* no és només un local on llogues espai de treball físic, és més que això, és un punt de trobada de persones que generen sinergies, amplien contactes i creen noves idees de negoci. Com? Treballant en un mateix lloc amb la filosofia de compartir aquest espai i aquesta dinàmica de treball és la que ofereix CoEspai.



Com va sorgir la idea?

Vàrem descobrir el concepte de *coworking* que es feia a Berlín a través d'un reportatge, a partir d'aquí vàrem començar a preguntar, moure contactes i visitar espais.

Coincidíem que la felicitat passava per allà, per dedicar-te a allò que vols fer i per poder treballar en un bon ambient i envoltat de bons professionals. A partir d'aquí vàrem començar a mirar què hi havia a la resta d'Europa i a Espanya. En aquells moments era un concepte encara incipient. No era una proposta coneguda, però es començava a desenvolupar. A Girona no n'hi havia cap, així que vàrem decidir fer-lo nosaltres mateixos i portar-lo a la ciutat de Girona.



Abans d'obrir el negoci i per analitzar la seva viabilitat, et vas preguntar:

- **Si teníeu les capacitats, coneixements i experiències suficients?**

Els que formàvem l'equip inicial vàrem veure que no teníem totes les capacitats, així que vàrem fer més gran l'equip promotor incorporant els perfils que ens faltaven. Als inicis érem només 2 dels actuals socis i més endavant vàrem incorporar 2 socis més. En l'actualitat, un se n'ha desvinculat ja que li ha sortit un projecte professional personal a Berlín. En l'elecció dels socis vàrem tenir més en compte que ens complementéssim, que no cap altra circumstància.

- **Quina era la vostra proposta de valor?**

El foment de les relacions humanes que aportava el *coworking*. Fer créixer el teu grup de contactes, créixer professionalment, aprendre uns dels altres. Vàrem veure que aquestes relacions eren quelcom diferent i que no les aportaven els altres espais.

- **Vàreu analitzar quina necessitat/problema estàveu satisfent?**

Sí, la dinamització i la creació de sinergies entre professionals treballant en un mateix espai: la nostra proposta de valor era una resposta a aquesta necessitat.

- **Vàreu estudiar el mercat des del punt de vista del consumidor?**

Sí, vàrem fer estudis de mercat a diferents universitats, passant enquestes a gent que coneixíem que eren professionals independents. També en vàrem passar als emprenedors/ores del Girona Emprèn. Amb aquest estudi veiem que en gran mesura el mercat valorava la nostra iniciativa.



- **I la competència?**

Hi havia algun *coworking* d'alguna entitat pública, però no tenia la mateixa filosofia que el nostre projecte. Nosaltres partíem d'un model en el qual hi hagués sempre un dinamitzador que estigués 100% per les persones (*coworkers*). Teníem coneixement que podia sortir un altre espai de *coworking* a Girona o *rodalia*, però com que tots els que fem cotreball el fem sobre la base de la col·laboració, pensàvem que si en sorgia algun altre podríem sumar i ser més per a transmetre la idea que treballar junts és millor que fer-ho per separat. No concebíem la competència com un punt negatiu, sinó com una oportunitat.

- **Com vàreu valorar quina era la inversió i despesa necessàries per tirar endavant el projecte?, com prevèieu finançar-lo?**

El que vàrem fer va ser el nostre pla d'empresa amb un pla econòmic i financer molt complet.

- **I com vàreu organitzar i gestionar l'empresa?**

El que vàrem fer és dividir i repartir responsabilitats i tasques en funció de les competències que tenia cada perfil dels socis promotors. Tenint en compte qui seria més potenciador de determinades relacions, qui es dedicaria més a la comunicació externa, etc. O sigui, en funció del perfil i del que li agradava fer a cada persona. En definitiva, vàrem fer una numeració de les tasques a dur a terme segons el perfil i les afinitats de cadascú. En el meu cas, em corresponia ser la cara visible.



Vàreu haver de demanar finançament? Va ser difícil?

Sí, sí. Va ser molt dur, penseu que vàrem tirar endavant la idea de negoci enmig de la crisi, quan es va tancar "l'aixeta" del crèdit. La nostra sort i fet determinant va ser que a l'hora de negociar amb les entitats érem diversos socis, si no, no ens l'haurien donat. Vàrem haver de fer avals personals, però no amb propietats, sobretot ens van valorar el currículum professional. Per aconseguir-ho, vàrem passar per diverses oficines bancàries i vàrem intentar estirar d'instruments públics d'aquell moment (préstecs ICO, Inicia, etc.). A la línia de préstecs d'Inicia van valorar molt el currículum i el perfil de les persones, quant de temps havíem treballat i si ho havíem fet a l'empresa privada: això últim va ser un punt molt favorable.

Finalment, vàrem tenir 2 vies de finançament, un préstec Inicia i un finançament addicional amb una entitat bancària. Per aquest finançament vàrem haver de presentar el certificat de viabilitat, pla d'empresa, els nostres currículums, certificats, etc. Van valorar molt el fet que el nostre pla d'empresa era molt complet i treballat.



El pla d'empresa és molt important. Fer-lo és la primera feina com a empresari/ària: cada dia treballes fent el pla d'empresa com si l'empresa ja estigués constituïda. T'ajuda a endreçar i a analitzar. A més, si sou un equip de treball, veus com respon cada persona quan s'ha de fer el pla, t'adones de si tindran el compromís necessari o no; veus com poden anar encaixant els diferents perfils. També com respons tu mateix. És com una prova de foc abans de començar, però sense riscos. I, això sí, t'ho has de treballar tu sobretot, per molt que t'assessorin entitats públiques o privades.

Quins creus han estat els principals obstacles i/o dificultats per tirar endavant l'empresa?

Aconseguir finançament en el pitjor moment econòmic perquè les entitats bancàries et donessin finançament, parlem del 2010. També donar a conèixer la filosofia de l'espai, la novetat del servei. Es tractava d'un concepte nou, d'introduir una innovació i vàrem haver de fer molta pedagogia. Van ser dues tasques que s'havien de treballar en paral·lel i requerien molt d'esforç i energia.



I ara, quins són els principals reptes?

A part de mantenir-nos, créixer i donar més valor afegit als diferents perfils professionals que tenim.

Com veus el futur del teu negoci els propers 2 anys?

Ens agradaria créixer i aportar més valor als nostres *coworkers*, i trobar, potser, una nova fórmula que encara no s'hagi trobat perquè tots els professionals independents d'aquí

puguem créixer més actuant com a col·lectiu, és a dir, que si algú necessita un finançament, puguem ajudar-lo a trobar altres vies que no siguin només les bancàries, que surtin noves idees i noves empreses d'aquí, millors projectes.

Quines coses hauries fet diferent ara que ja tens l'experiència d'haver creat una empresa?

Sobretot el tema de la cerca de finançament. Ara, veient-ho en perspectiva, m'hauria saltat les vies de finançament bancari tradicional. Buscaria altres vies de finançament alternatives.

Quin consell o consells donaries a les persones que estan pensant muntar la seva pròpia empresa?

Sobretot, que no ho intentin fer sols, que trobin algun tipus de col·laboració per tal que el projecte sigui més gran i més consistent, i perquè, quan estàs fent el camí s'està millor si vas acompanyat. També recomanaria passar per Girona Emprèn i que mirin vies de finançament alternatiu, encara que al final es quedin amb la via clàssica. En definitiva, que si pots, acompanya't d'altres per portar a terme el projecte, comparteix la teva idea perquè les crítiques també poden ser constructives i obre la ment a altres solucions.

I ara a CoEspai quants *coworkers* teniu?

Avui som uns vint... També iniciem un nou projecte, Les Golfes de CoEspai, un espai dedicat a la creació artística amb la mateixa filosofia de *coworking*.

I els vostres *coworkers* què és el que més valoren de CoEspai?

La nostra proposta de valor, les diferents relacions es creen aquí, que estan a gust i que saben que estan a casa seva. Valoren el fet que hi ha algú que dinamitza, que provoca les converses, que assessora, que lidera el treball col·laboratiu.

