Un espacio de cotrabajo para el emprendimiento en Cuba

Amarillo Coworking es el primer negocio de su tipo en Cuba: un espacio de trabajo y conexión para emprendedores en La Habana, que realizó su primer bazar.

Economía Redacción IPS Cuba 17 noviembre, 2020

Amarillo Coworking, un proyecto empresarial cuyo objetivo es ser un espacio de trabajo creativo para quienes emprenden en La Habana.

Foto: Archivo IPS Cuba

La Habana, 17 nov.- Durante tres días, más de 20 emprendimientos pudieron visibilizar sus productos y conectar en un bazar gestionado por Amarillo Coworking, un espacio de trabajo creativo para quienes emprenden en La Habana.

“Este fue mi proyecto de cuarentena”, cuenta Saily González, gestora de este negocio, el primero de su tipo en la Isla, que inició sus actividades el 20 de julio de este año y realizó este gran encuentro del 13 al 15 de noviembre.

La pandemia que obligó a cerrar las puertas de los hostales, le dio la oportunidad de presentarle el proyecto a la propietaria de Casa Brava, una residencia dedicada a la hostelería en el barrio del Vedado.

La idea es contar con un lugar bajo el estilo del trabajo colaborativo o cotrabajo, donde los emprendedores puedan “ser más productivos, conectarse, recibir *feedback*, generar nuevas ideas”, explica González, de 29 años.

“Una como emprendedora afronta muchas dificultades, y un espacio como este es importante”, asegura la joven, con varias experiencias anteriores en el emprendimiento.

Para Adis González, quien gestiona la compañía de organización de eventos As de Sueños, Amarillo Coworking es un oasis para el ecosistema emprendedor.

“Hay muchas personas que no tenemos una oficina o un local donde recibir a nuestros clientes, por ejemplo, y poder contar con un espacio acogedor, con ciertas facilidades para la conexión es muy útil”, comparte.

El modelo de negocio es pago por afiliación y brinda diversas posibilidades entre estas la posibilidad de que los emprendedores y formadores también realicen sus talleres.

En el caso del bazar, es una experiencia que quisieran repetir al menos una vez al mes.

Durante tres días, el bazar agrupó a poco más de 20 emprendimientos con ofertas disímiles.

Foto: Archivo IPS Cuba

Conectarse para crecer

Chulita Teje es una asociación entre tres emprendedoras con una línea de productos que incluye Amigurumis (muñecos tejidos a crochet), textiles y bisutería crochet. Aunque hace mucho querían unirse fue en los meses más duros de la covid-19 en Cuba que decidieron concretar la idea.

“Dentro de todo el caos que ha sido la pandemia, algo positivo fue descubrir las redes sociales y tomarnos un tiempo para hacer correctamente el modelo de negocios”, comenta Mirelys Céspedes, una de las jóvenes.

En relación a los beneficios de participar en este tipo de espacios, Karla Dediu, también parte de esta alianza, asegura que conocer y conectar con quienes realizan un trabajo similar o tienen otras experiencias es muy enriquecedor. “Ayuda mucho saber que no estás sola”.

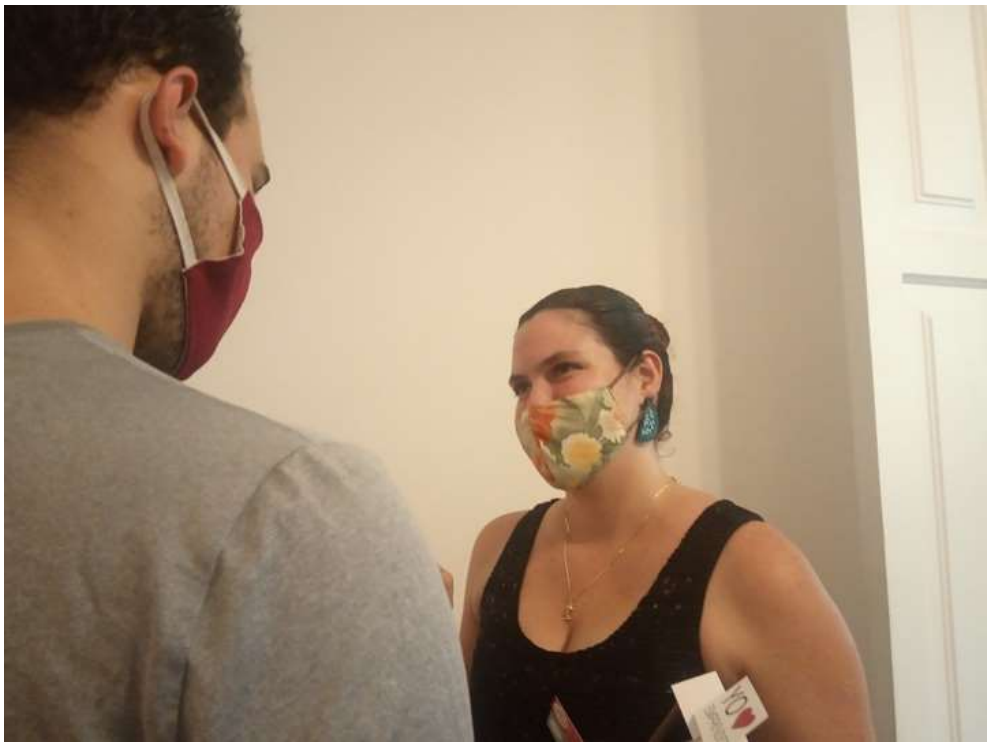
Por su parte, As de sueños también tuvo una expansión singular durante estos meses. Con las limitaciones para realizar eventos públicos, otra de sus modalidades tuvo un impulso: las experiencias para parejas.

En alianza con Casa Antinoe, un hostal que también debió reinventarse y mirar hacia el mercado nacional, organizan propuestas de matrimonio, escapadas románticas, cenas u otra serie de experiencias personalizadas.

“Este es el primer bazar en el que participamos, y fue la oportunidad de lanzar un nuevo producto. Como lo que ofrecemos es un servicio, decidimos crear las tarjetas de regalo que es como una especie de afiliación para el hostal y el proyecto, con un valor de descuento y con traspaso por seis meses”, comenta.

Para Daneisis Granado, especialista en marketing digital, estos espacios son ideales para compartir experiencias.

“En todos los contextos la unión siempre ayuda a crecer, a que las cosas funcionen mejor. El trabajo en equipo resulta en ideas más creativas, pueden generarse proyectos más grandes, más ambiciosos, que tal vez son difíciles de costear o mantener por un solo negocio”, asegura.



Amarillo Coworking es un oasis para el emprendimiento en Cuba.

Bazar para crear comunidad

David Chapet, gestor del emprendimiento tecnológico Powerbot y encargado de ventas de Bambooleo Shop, considera que una de las potencialidades del bazar es que la población encuentre la diversidad del emprendimiento cubano hoy.

“Creo que es muy valioso para el público ver que los emprendedores, jóvenes en su mayoría, proveen cosas novedosas, crean, se mueven. Eso es lo que necesitamos en la sociedad cubana: personas que creen y lo hagan bien”, enfatiza.

Con este encuentro, Saily González también buscaba acercar Amarillo Coworking a una mayor diversidad de emprendedores, ya que quienes por lo general contratan sus servicios están en el área de formación o asesoría.

“Es bueno que quienes comercializan productos nos conozcan, sepan que pueden contar con nosotros para cualquier tipo de iniciativa que se les ocurra: bazar, feria, desfile de moda”, exhorta.

La convocatoria por redes sociales a esta primera edición tuvo una respuesta positiva y las plazas se llenaron casi de inmediato, asegura. Entre quienes asistieron, el mayor por ciento lo ocupaban las emprendedoras mujeres, una tendencia que se ha visto en otros encuentros recientes.

“Queremos mantener el espacio al menos una vez al mes, porque es bonito que se conozcan, que hagan *networking*, que su propia comunidad pueda alcanzarlos. Hay muchas ventas por Internet ahora, y a veces las personas no conocen a quien está detrás de la marca”, dice. (2020)