

“Si només vols produir diners a través dels diners, no muntis una cooperativa”

Lluís Ysasi (Palma, 1976) és gerent de la Unió de Cooperatives de Treball de les Illes Balears. Va assistir a les jornades “Cooperar i innovar a l’Arc Mediterrani. L’economia cooperativa a l’Euram”, organitzades per l’IIVEE a Barcelona.

Als Països Catalans es creen prop de 200 cooperatives l’any, la majoria de les quals es concentren a Catalunya. En un moment de crisi econòmica com l’actual, paga la pena de plantejar-se un projecte cooperatiu per mirar de reeixir?

—En un moment de crisi, els emprenedors s’han d’organitzar. Fer-se autònom és una possibilitat i, de fet, aquesta opció creix força, però no deixa de ser una persona tota sola fent feina. Per contra, si et plantejes realment de muntar una empresa de més dimensió i, a més a més, comparteixes els valors del cooperativisme, pots donar una resposta més ferma als teus projectes i a la crisi econòmica.

—**Hi ha moltes societats limitades (SL) que poden complir funcions similars a les que descriu, i només requereixen un capital inicial de 3.000 euros. Per què hauriem de triar la cooperativa?**

—És una qüestió de filosofia. Si només vols produir diners a través dels diners, no muntis una cooperativa. Però si vols assegurar la teva feina en una empresa en la qual tu tindràs tots els beneficis de la teva feina, és l’opció ideal. Ens inspirem els valors de la participació i l’aprofitament de sinergies. El principal element de l’empresa són els recursos humans, i això és molt atractiu, perquè cada treballador hi aporta el seu gra de sorra i se sent realitzat i satisfet amb un projecte comú.

—**Les cooperatives també obren les portes, al món empresarial, a per-**

sones que, totes soles, no podrien fer anar endavant un negoci tot i tenir un projecte potent. És també una bona eina per a integrar col·lectius immigrants en el sistema econòmic?

—Efectivament, és un canal d’integració excel·lent. De fet, a les Illes ja tenim experiències molt positives en aquest sentit. Es creen cooperatives impulsades per immigrants que vénen amb una cultura política i empresarial potent, sobretot provinents de l’Amèrica Llatina, on hi ha un coneixement del cooperativisme molt més arrelat que a casa nostra. Molts feien feina a la construcció i es van quedar desocupats; si estan un temps llarg al país necessiten un permís específic. En aquesta situació de punt mort, molts han decidit d’aprofitar la gran oportunitat que els ofereix el model cooperatiu. D’una altra banda, també és una oportunitat per a persones que fan feines precàries i que, en canvi, si s’organitzassin entre ells podrien donar resposta a les seves necessitats amb més tranquil·litat i independència.

—**No és un model apte per a persones econòmicament molt ambicioses...**

—Difícilment hi farem grans fortunes, però segurament cobrarem més per la nostra feina, perquè no hi ha uns amos que s’enduguin els beneficis de la nostra activitat, sinó que els reinvertim en el projecte. Ara bé, tampoc no hi ha uns límits marcats. Per exemple, en una cooperativa de *brokers*, els treballadors podran cobrar com a *brokers*, i en una cooperativa de picapedrers, cobraran

com a picapedrers. I si ho fan molt bé, de segur que poden fer créixer els seus recursos. El model cooperatiu representa una possibilitat de projecte empresarial que potser d’una altra manera difícilment hauria vist la llum.

—**El fet que les decisions es prenguin de forma col·lectiva i que, per tant, necessitin més temps per a madurar que si la decisió l’executa un petit grup de persones, d’alguna manera pot posar limitacions al creixement d’una cooperativa?**

—En absolut. S’han d’invertir moltes hores en la gestió i hi ha d’haver espais de participació molt ben organitzats, és cert. Però també hi ha molta més gent que es distribueix la feina que no pas en una altra mena d’empresa, on la direcció es concentra en un nucli reduït de persones. A les Illes tenim una experiència amb 115 treballadors que funcionen perfectament com una cooperativa i creixen tant com els convé. La dimensió no és cap límit per als projectes cooperatius.



TORU MORIMOTO

—Les cooperatives són empreses que tenen uns objectius i funcionen en el lliure mercat. Però poden competir en un mateix nínxol on operen grans societats anònimes i societats limitades?

—El fet diferencial de ser cooperatiu pot ser també un benefici si se sap vendre bé. Si parlem de cooperatives petites que donin serveis específics, el client sap que és una empresa arrelada al territori i que és impossible que ningú es planteji la deslocalització d'una cooperativa de treball. Què faràs? T'enduràs tots els socis a la Xina? Tot plegat aporta més proximitat amb el client, i avui dia els negocis es fan millor si coneixes bé el teu client i hi generes un clima de confiança mútua. És un dels grans avantatges del model de petita empresa cooperativa.

—De vegades s'ha criticat que les cooperatives són poc professionals i escassament preparades per a competir en un mercat marcat per l'economia global.

—Potser encara avui les cooperatives arrossegam una visió arcaica que no respon a la realitat, però el fet és que les que hi ha funcionen amb absoluta professionalitat, des d'advocats o arquitectes fins a assessors ambientals i empreses de tota mena. Hi ha iniciatives molt potents i competitives, i avui ja

ningú no qüestiona la professionalitat de la cooperativa Eroski ni la seva dimensió, per posar-ne un exemple.

—L'administració fa prou per promoure la creació d'empreses cooperatives?

—Catalunya i al País Valencià tenen estructures molt grans i moltes cooperatives ja consolidades. A les illes Balears, en canvi, hi ha una mancança important en aquest sentit. I si realment es vol donar suport a aquest model, s'han d'implantar polítiques públiques clares que ara són pràcticament inexistentes. Però hi ha excepcions. A Eivissa, gràcies a un projecte europeu, s'han constituït cinc cooperatives en poc més d'un any, perquè l'Ajuntament i el Consell d'Eivissa han apostat fort per aquesta opció. S'ha duplicat el nombre de cooperatives que hi havia al territori, i són empreses competitives que ja funcionen amb excel·lència.

—Eivissa és l'excepció a les Illes?

—Ens hem trobat amb ajuntaments que ens diuen que no poden contractar un servei perquè les cooperatives no tenen forma jurídica pròpia, o serveis d'orientació públics que et pregunten coses com si vols muntar una empresa o una cooperativa. En vista d'aquestes realitats, que també apareixen fora de les Illes, cal molta promoció i campanyes d'informació.

—Promoció i també un tractament fiscal adequat.

—Hi lluitem. La situació fiscal de les cooperatives és avantatjosa, però l'avantatge sempre és comparatiu. Ara es van reduint les pressions fiscals a uns altres models d'empresa i no a les cooperatives, de manera que aquest avantatge inicial es va perdent. Això ja passa, i hem començat a treballar per canviar aquesta situació.

—Penseu que l'administració no confia prou en l'estructura de cooperativa i per això en alguns territoris no hi arriba l'impuls públic que caldria?

—Calen polítiques de promoció reals i potents, i sobretot de sensibilització perquè la gent contracti els serveis d'una cooperativa. Tant l'administració com la societat comencen a tenir en compte les cooperatives, però també és una responsabilitat nostra tenir més visibilitat. Si les cooperatives treballen per arrelar-se a la seva àrea, això s'ha de poder mostrar a través dels mitjans de comunicació i al municipi. Ara som conscients que hem d'esforçar-nos a fer-nos conèixer, i la societat es mereix un model empresarial que té unes altres variables més enllà de l'estricament econòmic.

Gemma Aguilera

