

Les cooperatives, l'altra cara de la crisi al Camp de Tarragona

Durant l'any 2020, s'han constituït vuit noves empreses amb aquest sistema de gestió i no n'ha tancat cap



Local de CoopCamp | CC

No totes les empreses ho estan passant malament amb la crisi econòmica agreujada per la Covid-19 i les restriccions. Agafant la tradició arrelada del cooperativisme agrari, des de fa diversos anys s'ha incrementat l'interès per constituir organitzacions dedicades al treball però també a la construcció d'habitatges o a oferir serveis de consum o d'ensenyament.

Des de l'Ateneu CoopCamp (<https://coopcamp.cat/ateneus-cooperatius/>), un punt de trobada per al foment de l'emprenedoria cooperativa, informen que aquest passat any 2020, malgrat la pandèmia, han estat vuit les noves cooperatives creades i cap no ha tancat la paradeta. A diferència, de fet, de molts negocis que s'han vist afectats per les restriccions de mobilitat, algunes cooperatives ja en funcionament han vist incrementada la seva facturació i han contractat fins i tot més personal del que tenien al febrer de 2020. Així ho assegura Gerard Nogués, tècnic de CoopCamp, que sí que reconeix que hi ha hagut un "alentiment de casos" de persones que s'interessaven per crear els seus propis projectes. "Tots els casos que portàvem a principis de 2020 es van aturar", recorda Nogués, davant la "incertesa" dels moments actuals.

En canvi, a partir dels mesos de juny i juliol, van notar "que tothom tornava a estar il·lusionat". Per a molts, aquesta crisi ha representat una "oportunitat" per reformular les seves vides. I és que la major part dels que decideixen constituir una nova cooperativa solen arribar-hi amb feina i voluntat de replantejar "els seus projectes vitals".

Es tracta d'un perfil equitatiu, tant per sectors com per edat o interessos, però són més els que es troben en una franja entre els 35 i els 50 anys. Per exemple, cooperatives per frenar el despoblament en zones de la Conca de Barberà, el Priorat, l'Alt Camp i la part nord del Baix Camp. També de residents a Reus i a Tarragona.

Aconseguir la supervivència

Un cop es va decretar el primer confinament, al març de 2020, l'Ateneu CoopCamp va prioritzar les línies d'assessorament "per aconseguir la supervivència" de les empreses. Sobretot, en estratègies de publicitat a les xarxes socials, aconseguir subvencions o aprofitar el sistema de finançament de les cooperatives de crèdit. Nogués és de l'opinió que les cooperatives han funcionat millor perquè "l'última solució és perdre llocs de treball, no és que no passin la crisi, la passen".

Un dels sectors que s'han vist especialment afectats per la crisi han estat les cures (totes aquelles tasques que, a través del sistema de socialització sexe-gènere, s'han assignat a les dones>). "Les treballadores de la neteja i de la llar s'han vist totalment desprotegides, no tenien cap tipus de suport i hem mirat de trobar fórmules legals per poder agrupar-les", informa Gerard Nogués.

També destaca que amb la pujada dels lloguers s'han succeït les consultes al voltant de les cooperatives d'habitatge. Es tracta, aquest, d'un model diferent del que hi havia a Catalunya ara fa tres o quatre dècades: són cooperatives d'habitatge en cessió d'ús i ja estan fent formacions per tal d'impulsar-ne. A Valls i al Catllar és on ara mateix hi ha les dues úniques en marxa a tot el Camp de Tarragona.

Recuperar empreses en tancament

Malgrat que al Camp de Tarragona no hi ha per ara cap iniciativa en aquest sentit, els ateneus cooperatius han iniciat una campanya per tal d'"agafar el relleu" (<https://coopcamp.cat/2021/04/20/relleu-cooperatiu/>) a les empreses que decideixin tancar en aquest context de crisi i que siguin els mateixos treballadors els que en prenguin les regnes, o bé algú extern.

Un dels casos d'èxit entre les cooperatives ja existents abans de la crisi és la brafimenca Soca-rel, dedicada a l'agroecologia. Ferran Solanes, un dels seus socis, explica que al primer confinament van perdre la clientela dels restaurants, però això ho va compensar l'increment de demanda de particulars.

"Hi va haver un moviment social en el qual es va tenir molta cura de la gent del sector primari", recorda. A través de les xarxes socials, van poder salvar els productors de proximitat i des de Soca-rel van apostar per teixir més tard una xarxa amb altres productors de l'entorn, per tal que les cistelles que reparteixen als seus clients incloguessin més diversitat d'oferta.

Més enllà d'adaptar-se als protocols de la Covid, l'afectació de la pandèmia ha estat sorprenentment positiu en el seu cas. "Normalment repartíem només per Tarragona i vam ampliar al Camp", diu Solanes. Això ha provocat noves contractacions i recorda que just van iniciar la seva transformació digital la setmana abans del confinament. "Va ser com la prova final i una acceleració d'aquest canvi", afegeix Solanes, que reconeix que el fet d'haver-se posicionat abans de la pandèmia va fer que "la gent ens trobés a nosaltres perquè just havíem fet la feina".

A banda d'incrementar personal i clients particulars, han multiplicat per tres els restaurants per als que serveixen. La recepta del seu èxit: "Donar-li més valor al treball que als diners són valors bàsics perquè funcioni bé una empresa".

La restauració no és sinònim de tancament

L'Alkimista és un restaurant cooperatiu del carrer Carniseries Velles. Quan va arribar el març de 2020 no feia ni un any que havien obert i això els va obligar a reformular no només la seva organització interna sinó fins i tot la carta del menú. A ells, la pandèmia els va agafar en ple "moment de creixement". "Al principi vam notar baixada, però hem anat jugant amb els nostres menús per tal que els números acabessin sortint", diu Pola Hany, president del consell rector de la cooperativa i qui porta la cuina a L'Alkimista, una cuina de fusió i de proximitat.

Completament diferent que la majoria de restaurants, a L'Alkimista han incorporat tres persones noves a la plantilla per l'increment del volum de feina. I és que oferir un producte encara més elaborat del que tenien al 2019 ha fet que la clientela "ho hagi valorat més". "Abans de la pandèmia els nostres menús eren més barats, ara ens funcionen els que són més cars", destaca, "hi havia molts dies que no venia cap client, i ara rarament no omplim el restaurant".

Van triar constituir-se com a cooperativa al juliol de 2019 "perquè era el que més encaixava en la nostra manera d'organitzar-nos internament, com preniem les decisions, perquè tothom se senti més còmode", afegeix Pola Hany. Els ha salvat que el seu model de negoci "ja era sostenible amb poques taules", per la qual cosa haver de mantenir les distàncies de seguretat no els ha suposat cap daltabaix.



*L'Alkimista és un dels casos de cooperatives del sector de la restauració que han patit menys per la crisi.
Foto: Cedida*

[plantillacoronavirus]

