

Ignacio González

DIRECTOR GENERAL DEL GRUP CLADE

"El món cooperatiu aguanta millor la crisi"

Grup Clade busca generar ocupació de qualitat a través de la innovació

ARIADNA CARBONELL
BARCELONA

El Grup Empresarial Cooperatiu Clade encara nova etapa amb un nou lideratge. Nou a mitges, perquè l'Ignacio González no és nou al grup. És el director d'operacions de Suara Cooperativa, una de les empreses de Clade, dedicada al sector de l'assistència domiciliària. González ho té clar: "Les empreses són com les bicicletes. Quan deixes de pedalar, caus". Aquest símil podria aplicar-se als plans del grup que dirigeix. Segons les últimes dades, del 2009, Clade ocupava 3.900 persones i facturava 311 milions d'euros. El seu repte és créixer i no deixar perdre oportunitats. Això sí, sense perdre de vista els valors del model cooperatiu, que comencen i acaben en les persones, però no deixen de banda l'impuls de la innovació i la sostenibilitat, dos eixos que consideren bàsics per a la supervivència de les empreses.

Hi ha espai per a l'emprenedoria al món de les cooperatives?

És l'espai natural de l'emprenedor. L'emprenedor té idees, té empenta. I si en algun model les persones i les

idees tenen valor per sobre del capital és en el cooperativisme. Les cooperatives són empreses de persones. Treballem aspectes com la innovació, el talent. La persona és el més important i el capital és l'instrument. Tots els projectes cooperatius que conec, incloses les empreses del Grup Clade, provenen de persones que fa temps van tenir una idea, van posar en comú aquesta idea i, finalment, aquesta idea s'ha acabat convertint en un projecte d'èxit empresarial. Però a l'origen d'aquestes cooperatives hi ha sempre un emprenedor o un grup d'emprenedors. És l'essència del mateix cooperativisme.

Posi'ns-en un exemple...

Jo vinc de Suara, que és una empresa d'atenció a les persones. Fa 30 anys, set dones majors de 45 anys, amb problemes per trobar feina, van començar a treballar en el servei d'atenció domiciliària, primer per a l'Ajuntament de Barcelona, però després elles mateixes van veure que aquella era una bona activitat i una oportunitat de negoci. Van constituir-se en cooperativa i aquell germen de persones amb caràcter emprenedor, que van anar a França per estu-

diar-ne el model d'assistència domiciliària, s'ha convertit avui en Suara Cooperativa, l'empresa líder del sector a Catalunya. Una societat que ocupa 1.500 persones, té 50 milions d'euros de facturació i 600 socis.

Quin altre projecte del Grup Clade destacaria?

La Fageda. Neix l'any 1982, per iniciativa conjunta d'un grup de professionals de l'àmbit de la psiquiatria davant la necessitat de cobrir un buit assistencial i d'acollir les persones amb discapacitat psíquica i malalties mentals de la comarca de la Garrotxa. La Fageda demostra que es pot crear una companyia amb un producte reconegut per la seva qualitat –és la tercera marca de iogurts a Catalunya– i és un projecte empresarial de referència en el món de l'emprenedoria social europea. Jo diria que és una de les marques amb més valor que hi ha a Catalunya.

L'emprenedoria se sol lligar a l'individualisme. Això no xoca amb la visió empresarial de les societats cooperatives?

Molts grans empresaris van ser en el seu moment emprenedors. Aquest és un model d'emprenedo-

ria, la individual. Però no és l'única. Hi ha un altre model d'emprenedoria, que és la col·lectiva. Jo crec que el cooperativisme és l'entorn idoni per treballar en models d'emprenedoria col·lectiva. Diverses persones posen en comú el coneixement, el projecte. Això és perfectament compatible amb el model clàssic d'emprenedoria, que és l'individual, el del clàssic empresari. Les cooperatives no solen néixer de projectes individuals. L'origen sol ser una emprenedoria col·lectiva. És un grup de persones que posen en comú un projecte.

Hi ha algun sector en què el model cooperatiu no hi tingui cabuda?

No conec cap sector en què no existeixi una cooperativa. Em remeto als fets. Existeixen cooperatives al sector financer, al món de les assegurances, a la sanitat, a l'atenció a les persones, hi ha cooperatives immobiliàries, a l'agricultura, a la cultura, a l'educació, a la investiga-

.....
"El cooperativisme és l'espai natural de l'emprenedoria col·lectiva"

.....
"Les cooperatives som estalviadores i això ens reforça en les crisis"

ció. El mateix Grup Clade és totalment multisectorial. Les limitacions te les posa sempre el mercat, però no tenen res a veure amb el model d'empresa.

Les cooperatives són més resistents als cops de les crisis?

Sí. La crisi financera, de consum, l'increment dels preus de les matèries primeres... Tot això ens afecta. Treballem als mercats, en competència, i patim la crisi com qualsevol altre. Ara bé, la mateixa essència del model cooperatiu ens dóna eines per gestionar la crisi de manera diferent, en millors condicions que altres models.

Quines són aquestes eines?

La dualitat capital-treball en un moment de crisi com l'actual genera confrontacions. Les solucions que es busquen es desenvolupen en un entorn no gaire òptim. Les cooperatives unim capital i treball. Som treballadors i socis de les nostres respectives empreses. La nostra pre-





ESTRENA. No fa ni un mes que González està al capdavant de Clade. Arriba al càrrec disposat a fer front a la crisi impulsant la innovació. MANOLO GARCÍA

cat o el nostre futur era ben negre. Per això ens vam fusionar, per créixer. Sense el paraigua del Grup Clade no s'hauria fet. Vam veure l'oportunitat de col·laborar, no de competir. Quan sortíem a fora competíem. Dos anys després de la fusió, hem passat de ser 200 socis i 17 milions d'euros de facturació a ser 500 socis, 1.600 persones i 45 milions d'euros de facturació. Aquest exemple ens explica de què pot servir un grup com Clade i els beneficis de cooperar.

Durant la crisi s'han creat cooperatives i s'han destruït empreses mercantils. És una situació habitual en moments complicats?

L'entorn empresarial dels últims 15 anys ha fomentat uns valors especulatiu, d'èxit efímer. Amb la crisi, aquests valors han trontollat, tant des del punt de vista del paper de l'empresa com dels treballadors. El model cooperatiu no ha entrat en aquesta espiral especulativa, ens hem mantingut amb els nostres valors: les persones, la innovació, el projecte a llarg termini, l'objectiu de crear ocupació estable i, sobretot, posar la persona per sobre del capital. En aquest sentit, hem sortit reforçats d'aquesta crisi.

púscoa, no té res a veure amb el moment en què neix Clade, al segle XXI, a Catalunya. Certament som diferents, tot i que podem inspirar-nos els uns als altres, evidentment.

Quins són els seus objectius com a grup?

La crisi ens ha afectat. Per començar tenim una empresa del món immobiliari, Grup Qualitat. Amb el que ha passat al sector immobiliari, també nosaltres hem tremolat, com ho ha fet tot-hom. Però els nostres fonaments eren forts, la política de capitalització de les cooperatives és una de les claus de les nostres empreses. No sé quant de temps més durarà la crisi, però fins ara, seguim tots aquí. Encara no tenim resultats però el 2010 Clade haurà creat ocupació neta. Aquest és el nostre objectiu, les cooperatives són persones. Volem crear ocupació i que, a més, aquesta sigui estable. Si ho volem aconseguir hem de créixer. Si una empresa ens diu "Jo sóc així i ja ens va bé ser així", no pot formar part d'aquest grup".

Perfil
Ignacio González
El ciclista de la torxa

Ignacio González ha arribat a la direcció general del Grup Clade després que el seu antecessor, Xavier López, fos cridat per anar al Govern d'Artur Mas. De moment compagina el càrrec amb la direcció d'operacions de Suara, una de les empreses del grup. Tanmateix, l'acumulació de tasques no el despista de la seva gran afició: com a bon basc, és aficionat al ciclisme. Assegura que no hi ha setmana que no pedali sobre la bicicleta, que ha pujat diverses vegades 200 ports europeus i que les hores que es passa en solitud sobre la bici li donen temps per pensar. Recorda de manera especial l'experiència de Barcelona 92, en què va ser l'encarregat del recorregut de la torxa olímpica. González va estudiar empresarials a la Universitat de Mondragón, que pertany a la cooperativa del mateix nom. Després de 25 anys de feina en diferents empreses mercantils, va tornar als orígens cooperativistes.

disposició i l'agilitat per donar resposta als reptes són més altes. Això en moments de crisi però també quan es presenten oportunitats. I d'oportunitats se'n presenten.

És només una qüestió de capital humà o també de funcionament?

Un dels problemes principals que tenim les empreses cooperatives és l'accés als mercats de capitals. Les societats cooperatives som molt estalviadores, molt conservadores. Quan les coses ens van bé, estalviem. Les estructures patrimonials de les empreses del Grup Clade i de les cooperatives en general estan més enfortides que les de la resta. Això ens fa més resistents a la crisi.

Per tant, res de créixer durant les crisis?

Tampoc és això. Que les crisis generen oportunitats no és un tòpic. Hi ha empreses del grup que han crescut durant la crisi. Moltes companyies han desaparegut aquests anys de davallada econò-

mica i les nostres han aprofitat les oportunitats que ha anat generant el mercat. També és cert que la crisi ens ha afectat i que algunes de les nostres societats han hagut de refer els seus models d'actuació i han redefinit els seus plans estratègics.

A quin tipus d'oportunitats es refereix?

Un exemple. Suara neix el 2008 de la mà de tres cooperatives de treball. Això és inèdit al nostre país. Que dues cooperatives es fusionin és complicat, que siguin tres les fusionades és una fita. El sector de l'atenció a les persones històricament s'ha anat desenvolupant de la mà de les ONG i les cooperatives, però les grans empreses de serveis han vist que en aquest àmbit hi ha oportunitats. S'ha passat d'un mercat de petites empreses a haver de competir amb grans grups, de la dimensió d'ACS. Davant d'aquesta situació, les tres cooperatives vam veure que o ens adaptàvem a les noves exigències d'aquest mer-



SECTORS. González creu que el cooperativisme no té les portes tancades a cap sector. Els únics límits a les empreses els posa el mercat. MANOLO GARCÍA