

L'enfocament que es dona a un equip de treball depèn de les experiències viscudes i de l'aprenentatge que s'ha seguit. Mario Andrés López ha dedicat la seva vida a l'esport i n'ha traspassat les premisses bàsiques a CEGECOP: "Funcionem com a cooperativa de treball, i la visió de conjunt i l'esforç comú són conceptes molt importants. Hi ha força similis entre la nostra empresa i el món de l'esport. En els equips esportius domina sempre la figura més destacada, però tothom ha de fer correctament la seva feina, perquè la cadena es trenca pel lloc més feble. Nosaltres procurem no perdre això de vista i, per aquest motiu, ens esforcem en el dia a dia, per no quedar-nos estancats. La superació constant a través de la formació és equiparable a l'esforç en els entrenaments. En qualsevol esport has de tenir en compte que les circumstàncies de cada lloc són molt significatives i t'has de saber adaptar al terreny. Nosaltres hem de fer el mateix, ens hem d'adaptar als clients i a les circumstàncies i, com en les competicions esportives, lluitem fins al final, sabem que hem de fer bé la nostra feina i complir amb allò a què ens hem compromès. Som conscients que hem de mantenir el ritme i guanyar posicions, per això observem els nostres competidors i, tot conservant el tarannà, anem dibuixant la nostra trajectòria professional."

CEGECOP es va fundar el 1989 per iniciativa de la Federació de Cooperatives de Treball. Des del seu naixement s'ha especialitzat en cooperatives i aquest és el seu punt fort: "CEGECOP es va crear en una època de crisi econòmica, el millor període per a una empresa d'aquestes característiques, perquè les cooperatives són fruit d'èpoques de crisi. Quan hi ha una situació econòmica estable, com l'actual, la constitució de cooperatives baixa en picat. A Vilanova hi ha força tradició cooperativa, són petites empreses però n'hi ha moltes, i per a crear-les o assessorar-les s'ha de dominar la tècnica d'aquest tipus de societat. Tenen unes circumstàncies societàries, fiscals i laborals peculiars, però, una cooperativa, en definitiva, és una empresa, i el més important és que funcioni. I això sempre depèn de la gent."

Aquest graduat social va començar com a empleat i gràcies a la seva capacitat per entendre els clients i captar-ne de nous va passar a dirigir l'empresa al cap de dos anys d'entrar-hi. L'equip, que en un principi constava de tres persones, ha crescut fins a les nou: "La línia que hem pres és la de fer la gent. Invertim una part considerable dels nostres recursos en formació. En definitiva, venem coneixements i, per tant, no deixem mai d'assistir a cursos, en els llocs i institucions punteres en la matèria, i hem determinat un pla de carrera específic per a cadascú. Això ens diferencia de les empreses privades, que tenen gent qualificada en els llocs de direcció però que no tenen en compte la formació de l'equip administratiu, per exemple." L'opció de formar el personal propi de la mateixa empresa els ha aportat una cohesió, pel que fa a l'organització i la filosofia, imprescindible per a oferir el millor servei: "El nostre client és la petita i mitjana empresa, i el que necessita és un centre que li solucioni tots els assumptes o que, com a mínim, es responsabilitzi de fer que es resolguin. Portem un centenar de firmes i això requereix una gran organització, i més si tenim en compte que la nostra intenció és oferir la màxima rapidesa en els

serveis. Atenem la gent al moment i no tenim horaris de visita, sempre estem disponibles. Això només es pot fer si tens una molt bona organització. Les nostres tasques estan dividides en dos sectors, l'un s'ocupa de la constitució i reestructuració d'empreses, dels plans de viabilitat, etc., i l'altre es dedica a la gestió diària de nòmines, comptabilitats, impostos i administració de finques. Tothom té assignades unes tasques i, un cop agafes el mètode de treball, ja saps com es distribueixen els assumptes."

El present i el futur de l'empresa comparteixen una premissa bàsica: "Tenir clar en quin camp es juga. Actualment el nostre client típic és la petita empresa i, tot i que fem feines puntuals per a empreses grans, no és el mercat natural per a un gabinet de les nostres característiques. Volem arribar a nivells més alts de mercat, evidentment, i, a l'hora de plantejar-nos el futur, pensem que el camí que ens hem de marcar pot ser el de crear empreses pròpies de gestió a partir de l'assessoria com a empresa mare: crear companyies per gestionar entitats esportives, immobiliàries, etc. Sigui com sigui, el més important és no perdre de vista les pròpies limitacions." Però en Mario també és conscient de les limitacions dels altres i per això no li fa por l'intrusisme que hi ha en la seva professió. Sap que són competidors a títol individual, que no poden oferir els mateixos serveis que ells. De totes maneres, Vilanova i la Geltrú ha crescut considerablement en el nombre d'habitants i ha passat de ser una ciutat industrial, a ser una ciutat de serveis. Si fa 25 anys hi havia menys d'una desena de gestories, actualment n'hi ha més de seixanta: "La competència creix més ràpidament que el mercat. Has d'estar molt atent als canvis. En els temes de cooperativisme no tenim gaires competidors, però abans les altres gestories ens enviaven clients i ara ja no. La clau és preveure els nous mercats, saber quins àmbits necessitaran els nostres serveis. Fa dos anys vaig preveure que els assumptes de regularització dels estrangers ens obririen un mercat nou, i hi vam començar a treballar. Actualment, som punters en el tema de tramitació de sol·licituds de permisos de treball. Estem en la fase en què les altres assessories encara no es fan càrrec d'aquestes qüestions i ens les traspassen a nosaltres. Sabem que, tard o d'hora, s'adonaran que és una feina més i que val la pena fer-la, però nosaltres ja els portarem uns anys d'avantatge." Aquests tipus de tràmits es dilaten en el temps i, sovint, es compliquen amb facilitat. La confiança mútua entre l'assessoria i el client és bàsica, i això només s'aconsegueix amb l'honestedat i l'esforç per posar-se en la pell de l'altre: "La majoria dels immigrants se situen en empreses del sector de la construcció i de l'hostaleria. Vénen aquí amb moltes ganes de treballar i, tot i que el seu nivell cultural és baix, tenen un sentit comú enorme. Agraïen, per sobre de tot, allò que nosaltres ja no valorem: l'educació gratuïta i de qualitat, i la sanitat. És a dir, el futur dels seus fills. Jo sé que són ells qui paguen per la nostra feina, no l'empresa que els contracta. Per això ajustem els preus i donem totes les facilitats possibles. No sóc un assessor d'oficina, sempre investigo perquè crec que s'ha de conèixer la realitat dels clients. Jo m'integro en el seu món i això s'agraeix molt."



“La competència creix més ràpidament que el mercat; has d’estar molt atent als canvis”

**Mario Andrés, Raquel Alba, Rosana Almela,
Núria Recasens, i Noèlia Àvila - Vilanova i la Geltrú (Garraf)**