

«Si no fuésemos cooperativa, seguro que ya habríamos cerrado»

Cocikince, fábrica de muebles de cocina. «Nosotros sabemos lo que es afrontar una crisis. De hecho, nacimos como sociedad cooperativa cuando querían cerrar nuestra empresa»

■ JUANJO IBÁÑEZ

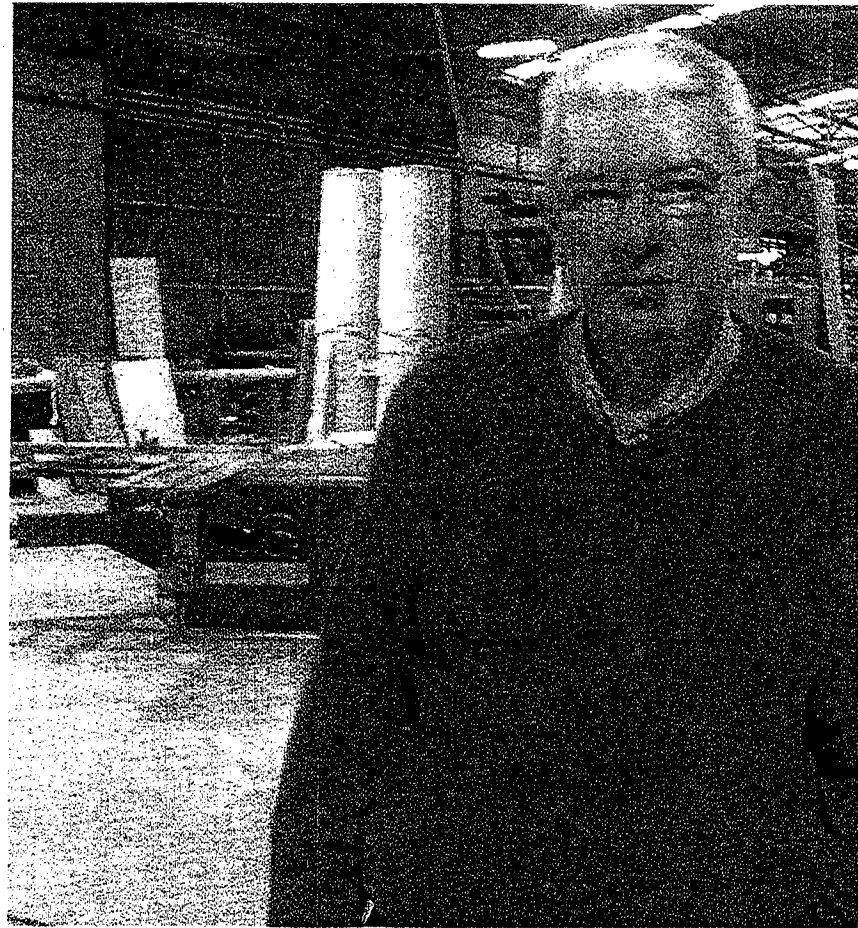
La empresa no pasa por el mejor momento. Sin embargo, el objetivo es aguantar «vivos» hasta que lo peor de la crisis pase y se pueda recuperar lo que se ha ido perdiendo por el camino.

Cuando hace doce años, otra crisis iba a dejar sin empleo a los trabajadores de esta fábrica de muebles de cocina, supieron apretar los dientes y tomaron la decisión de convertirse en empresarios. Ese fue el germen del nacimiento de 'Cocikince', una sociedad cooperativa con 14 socios y una amplia experiencia acumulada en un sector que conocían a la perfección.

Antonio Guerrero es uno de esos 14 socios. Su formación y experiencia le han llevado a adoptar el rol de gerente y contable del negocio, pero es y se siente uno más. Mucho más en esta época de dificultad. Desde el principio, los trabajadores tuvieron claro que la fórmula de la cooperativa era la que podía adaptarse mejor a lo que querían y necesitaban. «Nosotros empezamos porque queríamos luchar por nuestros puestos de trabajo. Nacimos de una crisis. Nos íbamos a la calle e invertimos lo que nos correspondía de Fondo de Compensación Salarial y nuestra prestación de desempleo para convertimos en propietarios de nuestra empresa», afirma Antonio muy orgulloso, «y eso que nadie daba un duro por nosotros. Pensaban que nos rendiríamos a las primeras de cambio», dice. De todo eso han pasado ya 12 años y Guerrero manifiesta que hoy día volvería a hacer lo mismo. Su apuesta por la fórmula de la cooperativa es muy clara. «Si Cocikince no fuese una sociedad cooperativa, estoy seguro de que no habríamos sobrevivido a estos dos años tan malos».

A juicio de Guerrero, la clave sobre la que descansa la razón de estar «vivos» todavía, a pesar de los dos años anteriores, con un descenso pronunciado en pedidos e ingresos, no es otra que la capacidad de sacrificio que están demostrando los 14 socios. De todas formas, si hubiera que destacar un aspecto negativo en su experiencia como socio cooperativista, se centraría en la formación del socio/trabajador.

Antonio cree que habría que hacer hincapié en que hay que saber distinguir cuándo se es socio y cuándo trabajador. No saber delimitar la frontera entre un papel y otro puede provocar que el trabajo no se pueda sacar adelante con la calidad y profesionalidad necesarias. «Cuando se está en el puesto que uno debe ocupar en la empresa, se es trabajador. Las asambleas están para sacar al so-



Antonio Guerrero es el gerente de la cooperativa Cocikince.

cio y decir cuanto sea necesario para la mejora del negocio».

Crisis

Durante los últimos dos años la crisis ha hecho mucho daño. La situación en este primer trimestre de 2010 no es muy halagüeña. Antonio no es demasiado optimista, al menos en lo que se refiere al primer trimestre de 2010. «Es cierto que los proveedores nos comentan que desde que comenzó este año, hay más movimientos en los establecimientos de venta a los que servimos. Pero todavía ese movimiento no se ha plasmado en una regularidad en los pedidos. Es cierto que tenemos semanas donde la actividad crece, pero hay otras que nos recuerdan la gravedad de la situación en la que estamos todos».

Este parón en la trayectoria ascendente de la empresa hasta 2007 ha

COCIKINCE

Sector

Madera

Dirección

Calle Almería, Parcela 14 A Pol. Asegura

Plantilla

14 personas

Facturación

El 2008, casi 1,5 millones de euros

obligado a realizar algunos ajustes. Los más desagradables, los que afectan a las personas. Antes de 2008, en

facturado. Uno de los problemas con los que se ha encontrado esta empresa desde hace 2 años es la brutal competencia que se ha generado a raíz de batacazo que en España se ha dado el sector de la construcción. Dice Antonio que «había muchas empresas que trabajan directamente con constructores. Ahora eso es casi imposible. Para garantizar su supervivencia no les ha quedado otra que acudir a distribuidores y vendedores donde nosotros teníamos un mercado bastante consolidado». La realidad es que esa brutal competencia ha tirado los precios y los vendedores «que antes confiaban en el valor añadido que sabíamos dar a nuestros productos, presionados también por las circunstancias, ahora nos discuten hasta el último euro».

Conscientes de esa realidad, entienden que la única conclusión que se puede extraer es la garantizar la supervivencia empresarial para que, una vez capeado el temporal volver a competir en igualdad de condiciones y recuperar su línea de crecimiento.

Financiación

Uno de los problemas que provocan la inquietud de los socios de 'Cocikince' viene derivado de los impagos. El índice de morosidad ha crecido de manera exponencial y eso ha provocado agobios de tesorería, situaciones que no ayudan a solucionar los bancos. «Antes de 2008, cuando se producía un impago, podíamos contar con los recursos necesarios para poder hacer frente al problema que generaba. Sin embargo, ahora se hace muy complicado poder hacer frente a todo, a pesar de que los socios somos los primeros que nos estamos sacrificando en aras del buen nombre de la empresa», dice Antonio, que sabe dónde apuntar a la hora de buscar razones que expliquen la situación de asfixia por la que atraviesan tantas empresas en la actualidad. «Los bancos han cerrado el grifo de la financiación. Antes, nos daban dinero sin pestañear. Ahora nos exigen garantías personales. Quieren seguir jugando con nuestro dinero, pero sin asumir riesgos o, dicho de otro modo, transmitiéndonos a nosotros el riesgo», mantiene Guerrero, que comenta lo que también es una realidad entre sus compañeros. «No todo el mundo está dispuesto a avalar con sus bienes, es decir, con lo único que tienen». Las líneas de crédito se han reducido drásticamente y, según Guerrero, no están permitiendo que se reactive el consumo. «El sector financiero especulativo creó esta crisis y, es el mismo sector el que nos impide salir de ellas».