

Text **Auri Garcia Morera**



Moltacte és una empresa social, amb botigues de roba que es diferencien perquè són 'outlets' multimarca però, sobretot, perquè els dependents són persones amb malalties mentals. A més de crear llocs de treball, els seus impulsors volien que aquests llocs de treball generessin qualitat de vida. Creuen que ho han aconseguit, perquè el fet d'atendre el públic dona seguretat i satisfacció als seus treballadors

“Un dels nostres valors és passar de treballar per obligació a fer-ho per ganes”

Crear una nova empresa coincidint amb l'esclat de la crisi econòmica i aconseguir que fos sostenible econòmicament però també que generés un canvi positiu per a la societat. Aquest va ser el difícil repte que es van plantejar, l'any 2008, Miquel Isanta i la resta d'impulsors de Moltacte. “Vam decidir crear una nova empresa per demostrar-nos a nosaltres mateixos que una altra manera de fer empresa era possible, exigint-nos un impacte econòmic i també un impacte social”, recorda Isanta.

Darrere un concepte aparentment corrent, el de les botigues de roba, s'hi amaga un projecte excepcional. Primer, perquè es tracta d'*outlets* multimarca, quan aquest tipus de comerços solen concentrar-se en els productes d'un únic fabricant. I segon, i més important, perquè la majoria de treballadors són persones amb malalties mentals. “Jo n'acostumo a dir *dignificar les segones oportunitats*, tant per a la roba com per a les persones”, explica Isanta, el gerent de l'empresa.

Quan parla de la relació amb les firmes, Isanta aparca el vessant social de Moltacte i es concentra en arguments empresarials. “El que és important és garantir a les marques que la roba no es devalua i està controlada”, explica. Als *outlets* de Moltacte, assegura, es cuida encara més la imatge de cada firma que a les botigues convencionals multimarca, que solen barrejar tota la roba: “Nosaltres cuidem moltíssim l'interiorisme, amb *corners* per a cada marca”.

El que apassiona el gerent de Moltacte, però, és el que anomena “el cor de l'empresa”. Una filosofia que van posar per escrit per després concretar-la en uns valors, i finalment van traslladar aquests valors a uns criteris per aplicar en el dia a dia. Per exemple, en la selecció de personal: “Quan seleccionem una persona com a encarregada d'una botiga, potser no és la que seleccionaria una gran cadena de *retail*, i a l'inrevés. No agafaríem algú amb una gran capacitat comercial però que va a la seva”.

Les diferències també es noten en l'organització interna: “No hi ha departaments. D'una psicòloga no volem que només vegi persones, sinó que també vegi números, i d'un comptable volem que també vegi persones”. I lògicament, també es noten en el plantejament de la feina per a les persones amb malalties mentals: “Volíem generar llocs de treball però també que els llocs de treball generessin qualitat de vida. Treballar no és simplement una manera de sobreviure, sinó una oportunitat d'intervenir positivament en el món”.

Oportunitat única per als treballadors

Aquest plantejament es tradueix en el fet que aquests treballadors s'encarreguen de l'atenció al públic a les botigues, una oportunitat única per a ells. “Es tracta que l'atenció al públic sigui rehabilitadora per a les persones, que els torni un lloc a la societat que la malaltia els ha pres”, explica Miquel Isanta, que ho compara amb les feines en tallers o en serveis de jardineria que habitualment

tenen aquestes persones. “Si els posen en un taller ja està bé, perquè ja surten de casa i estar amb els seus companys ja és rehabilitador. Els serveis de jardineria incorporen un element més, que els visualitzen. Però l'atenció al públic en una botiga, a més, els posa en contacte amb altra gent i trenca l'estigma”.

Per a les persones amb malalties mentals, accedir al món laboral ja suposa un primer èxit. “Alguns no hi han accedit mai, perquè si ho diuen ja no els agafen, i els altres, que potser no ho han dit, quan han tingut la primera crisi se n'han anat al carrer”, diu Isanta. Del que estan més satisfets els responsables de Moltacte, però, és de l'impacte que té la feina en els seus treballadors. “Un dels nostres valors és passar de treballar per obligació a treballar per ganes”, destaca el gerent. Una de les dependents els hi explicava així: “És una feina molt maca, perquè quan algú entra per la porta ja sé el jersei que li quedarà bé, i els ajudo a sentir-se guapos”. Segons Isanta, la feina “genera seguretat i satisfacció” en els treballadors.

Aquesta satisfacció en nota en l'atenció als clients de les botigues; Isanta assegura que estan encantats amb el servei que reben, amb un tracte que no és fàcil de trobar a tot arreu. El gerent de Moltacte ho resumia d'aquesta manera en una reunió amb el director general de les marques amb les quals treballen: “Per a la majoria de persones que acaben treballant en una botiga de roba, aquesta era la seva última opció. En canvi, ells són aquí en cos i ànima”.



DAVID BORRAT

Recorregut difícil

Canvi de plans

Inicialment, el 2006, Moltacte es va pensar com un canal de sortida per a la producció generada en centres especials de treball (CET). La falta de temps, però, va impedir que aquella idea s'arribés a portar a la pràctica. "Quan m'hi vaig involucrar l'any 2008 vam dir que el que havíem de fer era anar a buscar les marques", explica Miquel Isanta. "Vam haver de fer l'exercici d'anar traient ingredients que ens havien portat a èxits anteriors, perquè no et garanteixen que el plat que fas en aquest moment tingui èxit".

Entrebancs en el procés

Després de començar concentrats en un sol municipi, Manresa, Moltacte va obrir una nova botiga a Sant Boi de Llobregat. "Allà, per les característiques de la botiga i per com la crisi ha tocat aquella zona, no ens acabaven de quadrar els números i vam decidir tancar-la", explica Isanta. A més, l'any 2011 els tres impulsors del projecte es van retallar el sou a la meitat. "Així vam aconseguir el que volíem, que era no haver de fer fora a ningú, excepte a la botiga de Sant Boi, que venia poc i ja no interessava a les marques".

Equilibri i expansió

Amb les tres botigues a Manresa, Moltacte preveu aconseguir l'equilibri pressupostari aquest any. El 2012 va facturar més de 600.000 euros, i en els últims 12 mesos ha superat el milió d'euros. "En termes d'unitats, haurem donat sortida a 129.000 peces de les diferents marques", detalla el gerent. En un futur pròxim, tenen plans per fer créixer el negoci, amb un primer projecte de la mà d'una marca que preveu l'obertura de noves botigues a Sevilla i Madrid. Ho encaren, però, amb prudència: "Hem après que un model que funciona en un lloc no necessàriament ho fa en un altre".