

# 41 nexe

quaderns d'autogestió  
i economia cooperativa

Publicació semestral  
desembre de 2017 · 4 €

VINT ANYS FENT NEXES

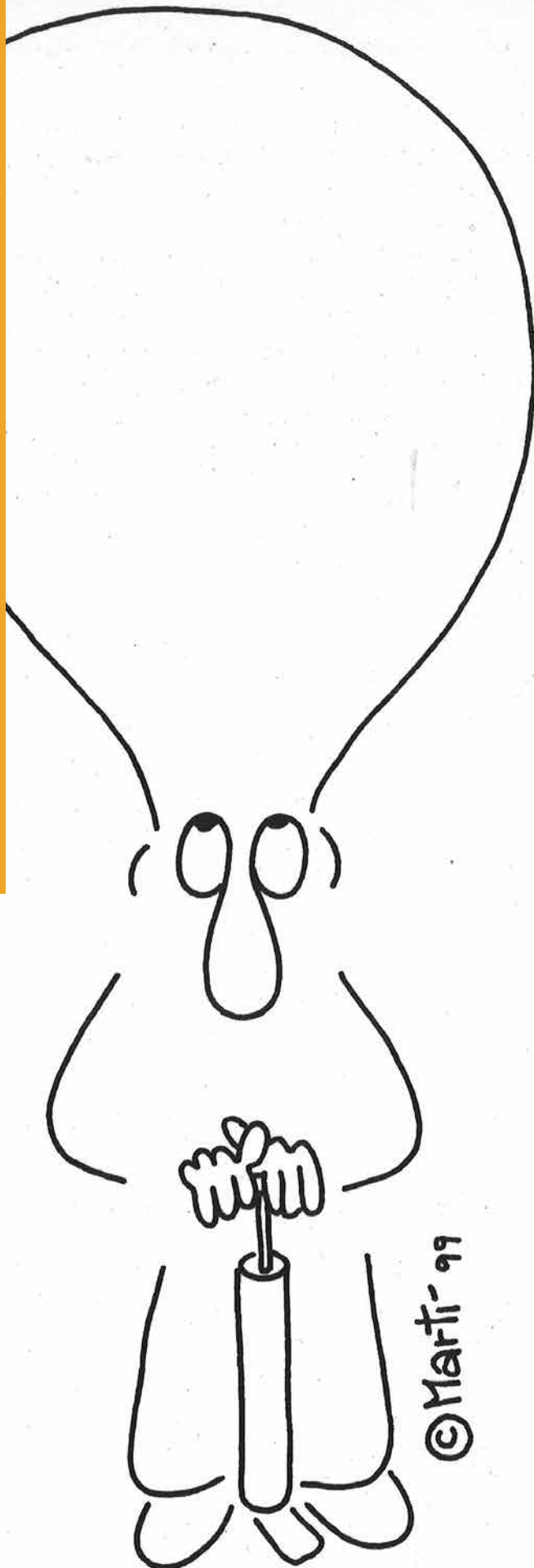
FORMACIÓ COOPERATIVA:  
UNA APOSTA GUANYADORA

EVOLUCIÓ DE LES  
COOPERATIVES DE  
TREBALL CATALANES DEL  
1975 AL 2015

SIS INICIATIVES  
INTERNACIONALS DE  
FINANÇAMENT PER A  
L'ECONOMIA SOCIAL

SERVEIS AL POBLE

NEIL MCINROY: "LES  
COOPERATIVES SÓN PART  
ESSENCIAL D'UNA BONA  
ECONOMIA LOCAL"



# Índex

<b>Editorial</b> .....	3
<b>Presentació</b> .....	5
<b>Textos</b>	
Vint anys fent nexes	
<b>L'Apòstrof</b> .....	7
Formació cooperativa: una aposta guanyadora	
<b>Carles Masià</b> .....	13
Evolució de les cooperatives de treball catalanes del 1975 al 2015	
<b>Jordi Garcia</b> .....	19

Sis iniciatives internacionals de finançament per a l'economia social

**Pere Rusinyol** .....

33

Serveis al poble

**Jordi Garcia** .....

39

## Entrevista

Neil McInroy: "Les cooperatives són part essencial d'una bona economia local"

**Oriol Estela Barnet** .....

49



Cooperatives de Treball  
de Catalunya

*Nexe, Quaderns d'Autogestió i Economia Cooperativa*, és una publicació semestral del cooperativisme català, editada per la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya. Des de 1997, *Nexe* contribueix a la reflexió i el debat sobre el cooperativisme, en especial, i l'economia social i solidària en general. Impressió i distribució cofinançada per l'Ajuntament de Barcelona

**Consell editorial:** David Pérez, Xavier Gallofré, Ester Vidal, Òscar Rebollo, Oriol Estela Barnet, Olga Ruiz i Jordi Garcia. **Coordinació:** L'Apòstrof, SCCL · **Maquetació, redacció, traduccions i revisió lingüística:** L'Apòstrof, SCCL · **Impressió i enquadernació:** Gramagraf, SCCL · **Edita:** Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya · **Redacció, publicitat i subscripcions:** Telèfon: 93 318 81 62 · Carrer Premià, 15, 1a planta, 08014 Barcelona · federacio@cooperativest treball.coop · www.nexe.coop/nexe/

Per contactar amb la redacció de *Nexe* podeu escriure'ns a [nexe@nexe.coop](mailto:nexe@nexe.coop). **Il·lustracions:** Martí Pey.

D.L. B - 29.642/97

Revista impresa en paper 100% reciclat



Llicència Creative Commons: Reconeixement-  
No comercial-Sense obra derivada



## **PER MOLTS ANYS, NEXE**

El 2017, *Nexe* va fer vint anys. No és fàcil per a cap publicació sortir durant tant de temps i *Nexe* ho ha aconseguit.

Els 42 números de la revista publicats fins ara (*Nexe* es va estrenar amb un número 0) han promogut i al mateix temps han reflectit l'evolució del cooperativisme de treball i, més en general, de tot el cooperativisme i de l'economia social i solidària a casa nostra.

Els més de 350 articles publicats al llarg de tots aquests anys constitueixen un recurs formatiu i divulgatiu valuósíssim sobre temes que són crucials per al sector: la identitat cooperativa, la intercooperació, el finançament, el marc legal, la dona i el cooperativisme, la responsabilitat social, la participació, la inserció sociolaboral, l'economia social i solidària...

Des d'aquí, la Federació, com a impulsora i editora de la revista, vol agrair l'esforç de totes les persones que l'han feta possible. Bona feina, bons nexes!

FCTC



## **Vint anys fent nexes**

No ens hem mirat mai el melic; ara tampoc. Però aquesta publicació que tens a les mans compleix vint anys i analitzar com va sorgir i la seva evolució és una manera d'apropar-nos a la història del cooperativisme i de l'economia social i solidària a casa nostra. Aquest article pretén això mateix.

## **Formació cooperativa: una aposta guanyadora**

La formació és una prioritat perquè el món cooperatiu pugui seguir innovant i tenint incidència social. En aquest article, Carles Masià repassa els eixos de la política formativa que impulsa la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya i la importància que té aprofitar el llegat de l'escola de cooperativisme Aposta.

## **Evolució de les cooperatives de treball catalanes del 1975 al 2015**

Com ha evolucionat la creació de cooperatives de treball a Catalunya del 1975 al 2015? La pregunta no és banal. Si entenem els factors que empenyen perquè, en un període determinat, es creïn més cooperatives que en un altre, podem intentar reproduir-los o, fins i tot accentuar-los. Si analitzem les causes que provoquen la desaparició de les cooperatives, podem idear actuacions per contrarestar aquestes causes. Jordi Garcia ens ho explica.

## **Sis iniciatives internacionals de finançament per a l'economia social**

Pere Rusiñol, d'*Alternativas Económicas*, ens descobreix algunes iniciatives internacionals que permeten finançar l'economia social. Des de l'anomenat "capital pacient" del Quebec fins a les accions comunitàries de la Gran Bretanya, hi ha moltes vies per ajudar a créixer les empreses d'economia social sense que perdin l'ADN cooperatiu.

## Serveis al poble

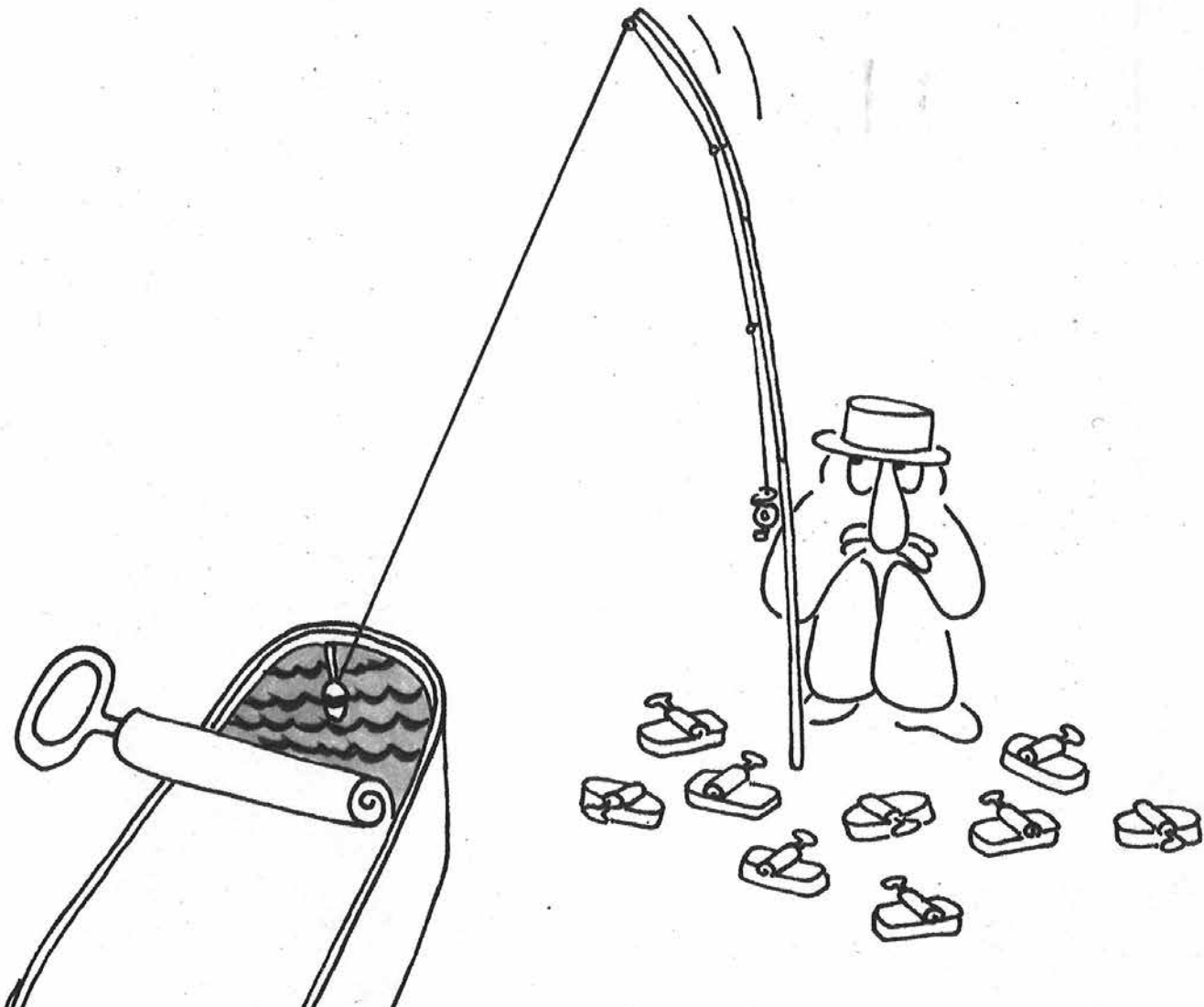
El balanç de trenta anys de privatitzacions i externalitzacions de molts serveis bàsics és negatiu. Es tracta de tornar a allò públic, però recreant-ne el sentit. Aquest article planteja que, en aquesta tasca, hi tenen molt a dir tant una administració que sigui bona professional i tingui sensibilitat vers les demandes ciutadanes, com les entitats de l'economia social i solidària que, al mateix temps que serveixen els seus socis, volen servir a tota la societat.

## Neil McInroy: “Les cooperatives són part essencial d’una bona economia local”

Oriol Estela entrevista Neil McInroy, director del Centre for Local Economic Strategies, amb base a Manchester, sobre les pràctiques innovadores per apoderar les economies locals. McInroy proposa de moure’ns cap a la localització, la socialització i la democratització de l’economia. i creu que l’economia social, i les cooperatives en particular, ens mostren el camí a seguir.

## Ferdinand

Per molts anys, les peripècies d’en Ferdinand, un personatge creat pel ninotaire Martí Pey, van il·lustrar el Nexe i li van donar un toc de bon humor entre la ironia i el surrealisme. En aquest número l’hem volgut recordar reproduint alguns d’aquells dibuixos tant a la portada com encapçalant cada article.



## VINT ANYS FENT NEXES

L'Apòstrof, SCCL

Al mes de juny passat, es van complir els vint anys de la revista *Nexe*. *Nexe* apareix el juny de 1997, amb un número 0. Al nom de *Nexe*, que suggereix el desig de vincular i connectar persones, cooperatives i temes, li acompanya un subtítol també significatiu: “Quaderns d'autogestió i economia cooperativa”. La revista és impulsada per les dues federacions catalanes de treball associat existents en aquell moment que es troben a punt de fusionar-se i donar lloc a la FCTC. Són, d'una banda, la Federació de Cooperatives de Treball Associat de Catalunya (FCTAC) i la Federació Autònoma de Cooperatives de Treball Associat (FACTA), a través de les seves entitats dedicades a canalitzar la formació cooperativa: la Fundació Ventosa i Roig i L'Horitzó, SCCL; respectivament.



*Nexe arriba a les cooperatives de treball federades, es reparteix en sessions formatives, s'envia a biblioteques i, a més, els reben els subscriptors.*

En l'editorial del número 0, els impulsors revelen els seus objectius. Per un cantó, es volia “iniciar una base documental, en llengua catalana, sobre cooperativisme”; per l'altre, es pretenia fer “una publicació que tractés temes d'intercooperació, gestió empresarial, anàlisi política, social, econòmica i mediambiental”. La necessitat de la publicació es justifica perquè les cooperatives de treball funcionen amb una cultura d'empresa pròpia, mentre que “el model predominant d'empresa de capital ens pressiona perquè imitem el seu sistema econòmic de producció, assumint els seus valors culturals inherents, tot proposant-nos com a únics objectius els mateixos que utilitzen per justificar la seva existència. Així ens trobem, massa sovint, que quan intentem desenvolupar els propis criteris cooperatius estem abocats a cercar informació únicament en escoles d'economia i de gestió de l'empresa dominant. Aquesta limitació ens comporta deficiències importants: utilitzar informació no adequada, que ens obliga a fer adaptacions, sovint mal resoltes, i, sobretot, no poder potenciar les pròpies característiques cooperatives com a factor d'eficiència i millora empresarial.”

La revista adopta una periodicitat semestral –un número a principis d'estiu i l'altre a principis d'hivern– i consta d'una desena d'articles que s'escampen sobre 128 pàgines en format quadern (A5). A partir del número 6, és a dir, al quart any, els continguts s'estructuren en seccions i gèneres: articles, entrevistes, dossiers, ressenyes, les il·lustracions d'en Martí Pey... Una part dels continguts no és de producció pròpia, sinó que es tradueix de revistes estrangeres o s'extreu de jornades, taules rodones i altres actes.

Ja al número 0, la portada del *Nexe* indica un preu de venda, 1.200 pesetes, però la revista només es distribueix en algunes llibreries del país i, de les revistes que es distribueixen, se'n venen poques. El *Nexe* arriba sobretot a les cooperatives de treball federades, es reparteix en sessions formatives que l'aprofiten per algun article relatiu al tema objecte de la formació, s'envia a biblioteques i, a més, el reben els subscriptors, pocs, però, perquè no es farà mai cap campanya de subscripcions.

Fins al número 3, la revista funciona amb un Consell Editorial, que pren les decisions diguem-ne polítiques, i està format per Xavier López, Ramon Llenas, Jordi Pujol i Ester Vidal, i per un Consell de Redacció, que proposa els temes i els autors, sovint ells mateixos, que integren Jordi Via, Héctor Galvany, Jordi Garcia, Ester Vidal i Arcadi Vilert. A partir del número 4 només romandrà el Consell de Redacció, que alhora anirà variant de composició.

S'ha de dir que la iniciativa del *Nexe* prové concretament de Jordi Via, que aleshores és president de la FCTAC i que després ho serà de la unificada Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya (FCTC).

Compta també amb l'ineestimable suport tècnic, com a persona coordinadora, d'Hèctor Galvany, soci com ell d'Arç cooperativa.

Podem diferenciar dues etapes en la història de la publicació. La primera arriba fins al número 23, corresponent al gener de 2009. Durant aquest període, el *Nexe* es publica a paper i tracta d'una varietat molt àmplia de temes, no sols de cooperativisme, ni tan sols d'economia social i solidària, sinó també d'ecologisme i alternatives socials. Acostumen a ser articles llargs, de deu pàgines aproximadament, si bé alguns poden superar la vintena. A l'editorial del número 2, la varietat temàtica es justifica així: "Al llarg d'aquests tres números de *Nexe* hem rebut materials que considerem molt valuosos. Cada aportació ens ajuda a donar la forma que havíem triat per a aquests quaderns d'autogestió i economia cooperativa, un marc de reflexió ampli i plural, en què es complementin els treballs sobre l'economia global amb d'altres sobre les seves repercussions pràctiques en les nostres empreses; la millora en la qualitat, la gestió i els mètodes organitzatius, amb l'aplicació de criteris mediambientals a la nostra feina, la reflexió sobre com incideixen les nostres empreses cooperatives en la societat actual amb el contrast d'experiències d'economia social d'altres llocs del món."

La segona etapa s'inicia amb el número 24, el juny de 2009. El nombre de pàgines es redueix a 60; els articles són més curts i se centren la majoria en el cooperativisme de treball, hi predominen els reportatges sobre sectors cooperatius concrets i continguts de cooperativisme pràctics, per bé que es mantenen alguns articles sobre altres branques del cooperativisme i sobre l'economia social i solidària. Els canvis obeeixen a diverses raons: són anys de crisi econòmica, que repercuteix en els pressupostos de la Federació; a més, es considera que la llargada i l'abstracció d'alguns articles dificulta la lectura, i es qüestiona que tingui sentit editar el *Nexe* en format paper. De fet, s'obre el web de la revista ([www.Nexe.coop](http://www.Nexe.coop)) i des del número 31 fins al 37, el *Nexe* esdevé exclusivament una publicació digital. En aquesta etapa, l'edició es traspassa durant un temps a la Confederació de Cooperatives de Catalunya i a la Fundació Seira, i més tard fins avui a la FCTC.

*En el transcurs d'aquests vint anys de Nexe, identifiquem temes permanents com la identitat cooperativa, la intercooperació, el finançament, les lleis de cooperatives i l'economia solidària, entre altres.*

Si avui repassem els continguts del *Nexe* en el transcurs d'aquests vint anys descobrirem temes que apareixen sovint com són la identitat cooperativa, la intercooperació, el finançament cooperatiu i les finances ètiques, les lleis de cooperatives, la responsabilitat social empresarial i els balanços i les auditories socials, la participació en les cooperatives, la dona i el cooperativisme, la inserció sociolaboral, i l'economia social i solidària.

Al costat d'aquests temes permanents, identifiquem temes per a períodes concrets. Per exemple, als números publicats entre 1997 i 1999

sovintegen els articles sobre noves propostes de gestió empresarial (és l'època de parlar de la qualitat i les ISO, o de l'ètica a l'empresa), uns articles que s'acompanyen amb altres sobre la Unió Europea, el procés de moneda única i les lluites contra l'austeritat prescrita al tractat de Maastricht, contra la globalització neoliberal i per la condonació del deute extern. Els temes ecològics proliferen també en aquests primers anys com la problemàtica dels residus i l'educació del consumidor.

*L'aprofundiment de la democràcia i la participació en les cooperatives és un tema habitual a la revista.*

Així mateix, des del número 0 mateix fins als números de 2002, el *Nexe* acostuma a incloure algun article sobre l'economia solidària llatinoamericana. A través del *Nexe* descobrim autors com Luis Razeto, José Luis Coraggio, Marcos Arruda, Euclides Mance i Orlando Núñez, referents de l'economia solidària llatinoamericana i fins i tot mundial. Podem afirmar que l'economia social i solidària a Catalunya arriba, primer de tot, a través d'aquests articles. Al *Nexe* el primer article que introdueix el terme economia social i solidària, al costat de variants com socioeconomia solidària, és un d'Enrique del Río, titulat "La socioeconomia solidària", al número 5 corresponent al gener del 2000.

Com dèiem més amunt, l'aprofundiment de la democràcia i la participació en les cooperatives és un tema recurrent a la revista. A partir del 2002, a més, ho fa amb les aportacions del consultor basc Alfonso Vázquez, que serviran tant d'inspiració a altres autors com a processos de transformació organitzativa en diverses cooperatives catalanes.

El 2009 la crisi econòmica es farà present al *Nexe* amb un número, el 23, dedicat pràcticament a analitzar els seus efectes sobre el cooperativisme i l'economia solidària. Marcarà l'inici també d'una sèrie d'articles sobre l'emprenedoria cooperativa que aniran apareixent fins al 2013.

Per acabar aquest ràpid repàs temàtic, afegim que, en aquests darrers tres o quatre anys, el *Nexe* ha dedicat una atenció especial a les polítiques públiques locals de cooperativisme i economia social i solidària, encara que, de fet, l'interès per tractar la vinculació del sector amb el desenvolupament local ja es troba al principi mateix del *Nexe*, i així al número 1, de gener de 1990, *Nexe* publica un article del valencià Tomàs Carpi titulat "Desenvolupament local i economia social". Altres temes propis d'aquests últims números que se surten del marc estricte del cooperativisme de treball són l'economia col·laborativa, el cooperativisme de plataforma, les monedes socials i els béns comuns.

Al llarg d'aquests vint anys molta gent ha fet possible el *Nexe*, proposant temes i autors, i escrivint-hi. Pel consell de redacció hi han passat Xavier Gallofré, Hèctor Galvany, Mireia Franch, Josep M. Gasch, Josep Parcerisa, Jordi Panyella, Pepa Muñoz, Jordi Via, David Pérez, Daniel Jover, Joan Subirats, Verònica Platas, Ester Vidal, Clara Puigventós,

Olga Ruiz, Carles Masià, Carme Giménez, Jordi Garcia, Miquel Miró, Jordi Mari, Perfecto Alonso, Antoni Oró, Oriol Estela, Òscar Rebollo...

Amb vint anys a l'esquena i 42 números publicats, comptant aquest, podem afirmar que *Nexe* ha servit per donar consistència teòrica al cooperativisme i a l'economia social i solidària a casa nostra. L'objectiu que els seus impulsors inicials establien al número 0, crear "una base documental, en llengua catalana, sobre cooperativisme", s'ha complert amb escreix. Més de 350 articles, tots consultables al web, ho avalen.





## FORMACIÓ COOPERATIVA: UNA APOSTA GUANYADORA

*“No hi pot haver cooperació sense cooperadors; i només existiran cooperadors si es formen.  
Un no neix cooperativista, se’n fa per l’educació i la pràctica de les regles de joc de la cooperació”  
José María Arizmendiarieta, pioner del cooperativisme basc*

Carles Masià

**La formació és una prioritat perquè el món cooperatiu pugui continuar innovant i seguir tenint incidència social. Partint d’una diagnosi efectuada al llarg dels últims mesos per la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya (FCTC), aquest article repassa els eixos de la política formativa que està impulsant aquesta entitat representativa del cooperativisme de treball i la importància que té aprofitar el llegat de l’escola de cooperativisme Aposta.**

Per a qualsevol organització amb voluntat de ser sostenible és vital adaptar-se a l'entorn. I per fer-ho amb garanties, s'ha de disposar de les eines i habilitats necessàries, és a dir, formació. Si ens fixem en el món cooperatiu, tot això adquireix un relleu especial. De fet, no és casualitat que un dels principis del cooperativisme sigui dedicat a l'educació, mitjançant el qual "les cooperatives faciliten la formació dels socis, càrrecs electes i treballadors, per tal que tots puguin contribuir de forma eficaç al desenvolupament de la seva cooperativa".

Durant els últims anys, moltes necessitats formatives del cooperativisme català s'han vehiculat a través d'Aposta, fundada el 2004 com a cooperativa de segon grau i recentment dissolta. Al llarg d'aquests anys, milers de persones s'han matriculat als programes d'Aposta, sobretot persones treballadores i sòcies de les cooperatives, però també moltes persones interessades en l'economia social i solidària i que, més endavant, han acabat generant nous projectes cooperatius.

### **Nova etapa**

*La Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya (FCTC) ha iniciat un procés per determinar com ha de ser un model formatiu integral ben alineat amb les aspiracions del món cooperatiu.*

En aquest context, el 2017 la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya (FCTC) ha iniciat un procés per determinar com ha de ser un model formatiu integral ben alineat amb les aspiracions del món cooperatiu. A banda de suplir el paper que ha jugat Aposta, també calia plantejar-se com es podien cobrir satisfactòriament les necessitats i demandes de les cooperatives. Una realitat –recordem-ho– que durant els últims anys s'ha consolidat, ha estat capaç de generar ocupació estable i ha aportat solucions innovadores en alguns sectors productius.

Per posar fil a l'agulla, la FCTC va organitzar sessions de treball amb l'objectiu d'analitzar les dades aportades per les cooperatives federades. Si ens fixem en el Baròmetre Cooperatiu 2016, les persones treballadores de les cooperatives van fer sobretot formació tècnica (59%) i gestió empresarial (39%). Pel que fa a l'enquesta de la FCTC, durant els dos darrers anys les persones treballadores han rebut, sobretot, formació societària i sobre finances i fiscalitat. Finalment, pel que fa a les demandes de formació, les cooperatives van respondre que majoritàriament es voldrien formar en l'àmbit societari, en planificació estratègica i en habilitats personals i directives. En segon lloc, es van tenir en compte les propostes i els punts de vista dels proveïdors de formació, i quina relació havien de mantenir amb la FCTC.

*La Federació ha d'assumir internament la formació societària, però sent titular dels continguts, mentre que la resta de formacions específiques les han d'assumir les cooperatives especialitzades (majoritàriament federades), i amb el suport de la FCTC com a agent dinamitzador.*

## **La FCTC, agent dinamitzador**

D'altra banda, es van estudiar alguns models que podien servir de referents: principalment, les experiències d'altres federacions de cooperatives de treball associat, com la valenciana (FEVECTA) –en què la formació estava completament internalitzada–; l'andalusa (FAECTA), basada en l'externalització a centres formatius, i la navarresa, en què una única entitat prestava aquest servei (ANEL). D'altra banda, també es va tenir en compte alguna experiència més enllà de l'àmbit cooperatiu, com ara la de la patronal de les pimes de Catalunya (PIMEC).

A grans trets, a partir dels grups de treball impulsats per la FCTC es van extreure dues conclusions: que la FCTC ha d'assumir internament la formació societària, però sent titular dels continguts, mentre que la resta de formacions específiques les han d'assumir les cooperatives especialitzades (majoritàriament federades), i amb el suport de la FCTC com a agent dinamitzador. Pel que fa al finançament, les vies són el Fons de Promoció i Educació Cooperativa (FPEC), aprofitar les bonificacions i els ajuts de la Confederació i Aracoop.

El director de la FCTC, Guillem Perdrix, explica el paper que jugarà l'entitat en la reorganització de la vessant formativa: “les cooperatives demanen que la FCTC dinamitzi la formació societària. És a dir, l'estructura tècnica no serà de la FCTC, però gestionarà la formació participant en el disseny dels programes, la proposta de continguts, etc., mentre que les cooperatives federades impartiran la formació. Pel que fa a altres tipus de formació més transversal –com ara prevenció de riscos, idiomes, etc.–, s'ha acordat fer un catàleg de formació. En aquest cas, la FCTC no dinamitzarà la formació, sinó que posarà en contacte les cooperatives interessades”.

## **Consciència cooperativa**

Per fer un balanç del camí recorregut, val la pena adreçar-se a les mateixes persones formadores que han viscut les tres etapes esmentades (abans, durant i després de l'existència d'Aposta). Segons José Granados, economista i educador social d'Ortogan Serveis (Barcelona), “de fet, Aposta ha complert l'objectiu pel qual va ser creada, que era integrar la formació a dins de les cooperatives. Aposta i la FCTC han fet una gran tasca, ja que han fet que el món cooperatiu sigui plenament conscient d'aquesta necessitat”.

Durant l'última dècada, el món cooperatiu ha guanyat presència i cada cop més persones i col·lectius manifesten un sentiment de pertinença al món cooperatiu, amb uns valors i unes pràctiques pròpies. Per a



*El llegat en formació societària desenvolupat al llarg dels últims deu anys mitjançant Aposta ha permès que les cooperatives atorguin a la formació la importància que realment es mereix.*

Anna Arisa, formadora amb disset anys d'experiència i sòcia de Sambucus (Manlleu), "hem anat incorporant conceptes que, al principi, la gent pràcticament no coneixia. Abans imparties formació per a persones que s'incorporaven a una cooperativa com a sòcies i els costava d'entendre moltes coses. És a dir, moltes empreses eren cooperatives, però la gent no n'era gaire conscient".

El llegat en formació societària desenvolupat al llarg dels últims deu anys mitjançant Aposta ha permès que les cooperatives atorguin a la formació la importància que realment es mereix, cosa que ha suposat una millora contínua per a les organitzacions. D'altra banda, l'economia social i solidària en un sentit ampli ha fet un salt qualitatiu important i es planteja com a part de la solució a molts problemes socials. La ciutadania reconeix el seu potencial de transformació i cada cop aprecia més els seus productes i serveis, i algunes administracions per primera vegada apliquen polítiques més favorables perquè es desenvolupi.

Una de les funcions de la FCTC és gestionar la formació societària, explicar què és realment el cooperativisme i totes les seves potencialitats. Segons Granados, "no cal que faci formació específica en alguns àmbits –per exemple, gestió econòmica–, perquè ja hi ha cooperatives que s'hi dediquen".

### **Reptes: participació i governança**

Amb vista al futur, el cooperativisme ha de continuar nodrint-se de la formació per adaptar-se als nous reptes. Una de les formes de consolidar-se que preveu el pla de treball de la FCTC és la creació d'una sectorial de formació, "una manera que les cooperatives federades s'apropin a la FCTC i perquè l'oferta i la demanda de formació no estigui separada i es retroalimentin", reflexiona Perdrix.

Deixant de banda els aspectes estrictament societaris, la formació en cooperativisme s'obre a un ampli ventall d'opcions, fruit de l'evolució del món laboral i de les necessitats que van sorgint. Però si en algun aspecte el cooperativisme té avantatge comparatiu és en el de posar les persones al centre de l'activitat econòmica i en fomentar un model de governança basat en la participació. Són reptes que no passen desapercebuts per a les formadores: "és important formar-nos en gestió d'equips i les seves dinàmiques per tal d'encarar el conflicte en clau positiva, com a possibilitat de canvi. Un altre tema essencial és la planificació estratègica", explica Granados.

En paraules d'Arisa, "la part més complicada és la que té a veure amb la participació de la gent en un sentit ampli: la responsabilitat, la trans-

missió de la informació, la gestió... Al final, estem parlant d'equips humans, i mantenir aquesta participació al llarg dels anys és el que més costa. Hi ha moltes empreses que econòmicament funcionen molt bé però, en canvi, els costa mantenir la participació de l'equip humà: totes aquestes persones han de participar plenament en la cooperativa pel que fa a la responsabilitat, gestió, etc.”

Amb les dinàmiques i els grups de treball dels últims mesos, la FCTC i les cooperatives federades han posat les primeres pedres per anar bastint un model formatiu adaptat als nous temps: àgil per respondre a les necessitats de les cooperatives en eines i coneixements i, al mateix temps, sòlid per transmetre els valors i la cultura empresarial integrats a l'ADN del cooperativisme.





## EVOLUCIÓ DE LES COOPERATIVES DE TREBALL CATALANES DEL 1975 AL 2015

Jordi Garcia Jané

Aquest article vol ser una primera temptativa per comprendre les claus de l'evolució de les cooperatives de treball associat (CTA) a Catalunya del 1975 al 2015. Han transcorregut quaranta anys i, que jo sàpiga, a aquest tema no s'hi ha dedicat cap recerca. A tot estirar, disposem d'unes vint-i-cinc pàgines del capítol XI del Llibre Blanc de l'Economia Social a Catalunya,<sup>1</sup> com també d'alguns articles publicats en revistes especialitzades espanyoles (*REVESCO* i *Ciriec*) que analitzen l'evolució de les cooperatives i/o les societats laborals al llarg d'aquests anys en el conjunt de l'Estat espanyol.

*Si entenem els factors que empenyen perquè, en un període determinat, es creïn més cooperatives que en un altre, podem intentar reproduir-los o, fins i tot accentuar-los.*

La majoria dels treballs publicats fins ara d'abast espanyol intenten escatir si les entitats de l'economia social i solidària, en concret les cooperatives de treball associat (CTA) i les societats laborals (Slab), actuen com a refugi davant la impossibilitat de moltes persones que no troben una feina assalariada i, per tant, tenen un comportament anticíclic, tal com s'acostuma a afirmar en estudis internacionals. Si fos així, el ritme de creació de CTA –i a l'Estat espanyol també de Slab–, creixeria en les fases de contracció o crisi del cicle econòmic i s'atenuaria en les fases d'expansió o bonança. Hi ha estudis que abonen aquesta hipòtesi, d'altres que la desmenteixen.<sup>2</sup>

L'absència de treballs sobre l'evolució de l'economia social catalana, i en concret de les CTA, em sorprèn, igual com em sorprèn la dificultat de trobar xifres fiables sobre el nombre de cooperatives de treball constituïdes cada any a Catalunya i sobre el total de les existents, almenys des de la dècada dels vuitanta fins ara. No he sabut localitzar cap registre que abasti tot el període, sinó tan sols sèries parcials, i a més m'he topat amb xifres contradictòries entre diverses fonts, el Ministeri de Treball i Afers Socials, la Seguretat Social i el Registre General de Cooperatives, perquè cada organisme compta les CTA i les Slab amb un criteri diferent. Per acabar-ho d'adobar, de vegades les dades triguen molt a actualitzar-se i, pel que sembla, aquells organismes no s'han plantejat la necessitat de consensuar criteris ni unificar dades.

Personalment, em sembla evident el servei que faria poder disposar d'aquests estudis. Si entenem els factors que empenyen perquè, en un període determinat, es creïn més cooperatives que en un altre, podem intentar reproduir-los o, fins i tot accentuar-los. Si analitzem les causes que provoquen la desaparició de les cooperatives, podem idear actuacions per contrarestar aquestes causes. Aleshores, com és que no hi ha pràcticament literatura sobre el tema?

Aventuro que deu obeir a una combinació de factors: el poc interès dels governs de torn i del mateix moviment cooperatiu per visibilitzar l'estancament o, fins i tot, la davallada de les CTA en aquests darrers vint anys (perquè, al meu entendre i com veurem tot seguit, això és el que mostren les dades), els primers perquè creuen que equivaldria a admetre que no han fet bona –o prou– política pública per impulsar el cooperativisme; els segons perquè creuen que, si se sabés que el pes del cooperativisme és molt modest o, pitjor encara, que perd pes, aleshores es perdrien també recursos de l'administració i estatus. Però cal recordar que adoptar l'estratègia de l'estruc no ha ajudat mai a resoldre cap problema?

Per últim, els estudis s'haurien pogut emprendre per iniciativa de l'acadèmia, que se suposa que no té cap interès d'amagar el cap sota l'ala,

però malauradament no comptem encara a Catalunya amb un grup d'investigadors prou ampli que estudiï l'economia social i solidària, una mancança que, sigui dit de passada, deu ser també causa i efecte alhora d'aquesta situació d'estancament cooperatiu que patim.

En conseqüència, impulsat per la utilitat que crec que tindrà comptar amb alguna anàlisi de l'evolució del cooperativisme de treball a Catalunya, tractaré a continuació de fer-ne una primera aproximació, apuntant merament conjectures, amb l'esperança de despertar l'interès d'altres persones més preparades i amb més recursos que jo perquè investiguin la qüestió amb tot el rigor que mereix.

### Primer període (1975-1985)

Podem dividir els anys que van del 1975 al 2015 en quatre períodes diferenciats pel que fa a l'evolució del nombre de CTA creades. El primer comprèn de 1975 a 1985; el segon de 1986 a 1994, el tercer de 1995 a 2010 i el quart de 2011 a 2015.

El primer període podem considerar-lo com una fase de redescobriments del cooperativisme de treball associat, tal com fa el Llibre Blanc. És una etapa de creixement. No dispeno de dades sobre el nombre de CTA que es van crear en aquells anys; únicament compto amb la informació que el 1980 hi havia 1.186 cooperatives de totes les classes, de les quals 250 eren de treball associat, i que el 1981 ja hi havia 605 CTA registrades.

Quins fets tenen lloc en aquest primer període que puguin guardar relació amb aquesta evolució? Com a fets o factors favorables, esmentem que són els anys en què es torna a bastir la infraestructura de suport al cooperativisme desmantellada el 1939 per la dictadura franquista. Recordem que, durant els anys de la Guerra Civil, les CTA (dites llavors cooperatives de producció) es van multiplicar en les activitats industrials i van passar de ser una seixantena el 1936 a unes 300 el 1938, sovint com una martingala per evitar la seva col·lectivització.<sup>3</sup>

*Si analitzem les causes que provoquen la desaparició de les cooperatives, podrem idear actuacions per contrarestar aquestes causes.*

L'any 1978, la Constitució espanyola obliga les administracions a promoure les cooperatives i altres empreses propietat dels treballadors. El 1979, l'Estat traspasa a la Generalitat les competències de promoció i estimul del cooperativisme. El 1980, la Fundació Roca Galès, creada el 1976, inicia la publicació de la revista Cooperació Catalana. El 1983 s'aprova la primera llei catalana de cooperatives després de l'etapa republicana, que inclou una important novetat que probablement incidirà en l'augment en la constitució de cooperatives: el nombre de persones sòcies per crear una CTA baixa de set a cinc. El 1985 es constitueix l'Institut per a la Promoció i la Formació Cooperativa (IPFC), dependent

del Departament de Treball, que s'encarregarà, tal com indica el seu nom, de la formació de cooperativistes. També és l'any que el govern espanyol aprova el Reial decret 1044/1985 pel qual aquelles persones que vulguin muntar un negoci, sigui com a autònoms, sigui constituïnt o associant-se a una cooperativa o una societat laboral, tenen dret a capitalitzar l'atur per invertir-lo en la nova societat. Pel que sembla, aquesta serà la mesura de política pública més efectiva que adoptarà el govern espanyol per incentivar l'autoocupació. Del 1985 al 1992 hi podran accedir totes tres figures –treball autònom, cooperatives i societats laborals–, mentre que, a partir de la Llei 22/1992, en quedarà exclòs el treball autònom.

Finalment, un darrer factor susceptible d'afavorir la creació de CTA és que, en aquells anys, el 1983 concretament, veu la llum la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya, FCTAC.<sup>4</sup>

*No comptem  
encara a  
Catalunya  
amb un grup  
d'investigadors  
prou ampli que  
estudiï l'economia  
social i solidària,  
una mancança  
que deu ser causa  
i efecte alhora  
de l'estancament  
cooperatiu que  
patim.*

Esmentem ara els factors del període que podrien ser desfavorables al creixement de les CTA. Potser el més important sigui que fins al 1985 no es garantí que una persona sòcia d'una CTA que hagués cotitzat en el règim general de la Seguretat Social pogués cobrar el subsidi de desocupació si la cooperativa tancava. Per tant, fer una CTA era arriscat, la qual cosa degué influir perquè molts emprenedors que haurien pogut esdevenir cooperativistes acabessin constituïnt una societat laboral o una societat limitada.

Fer-se autònom, crear una societat laboral o una societat limitada van ser i són vies d'autoocupació clarament “competidores” de la CTA. En el paràgraf anterior ja explicàvem com un decret de 1985 permeté capitalitzar l'atur, no sols als qui volien muntar una CTA o una Slab, sinó també als autònoms, una mesura que durà fins al 1992.

Amb relació a les Slab, l'any 1986 es regulen per llei, encara que, de fet, ja se n'havien creat moltes des de feia quasi deu anys, amb el suport d'una xarxa d'advocats, enginyers i economistes vinculats a CCOO sobretot. Les societats laborals de l'època presentaven tant un inconvenient com un avantatge en comparació de les CTA. L'inconvenient era que es consideraven societats anònimes (d'aquí el nom de “societat anònima laboral”, SAL) i, per tant, el capital social inicial requerit, 10 milions de pessetes, era superior al de les CTA, considerades societats limitades (500.000 pessetes). L'avantatge, possiblement més important que l'inconvenient, era el que explicàvem abans: els socis de la SAL seguien sent treballadors per compte aliè, de manera que podien cobrar l'atur si l'empresa plegava, mentre que els cooperativistes no, ja que se'ls considerava empresaris. A la darrerria de la dècada de 1970 i la primera meitat de la següent, els treballadors van aconseguir salvar moltes indústries en fallida, convertint-les sobretot en SAL i altres en

*Fins al 1985 no es garantí que una persona sòcia d'una CTA que hagués cotitzat en el règim general de la Seguretat Social pogués cobrar el subsidi de desocupació si la cooperativa tancava.*

CTA. Les SAL tenien el suport dels sindicats i de l'esquerra política, els quals, en canvi, veien amb mals ulls les CTA perquè, al seu entendre, desclassaven els treballadors, ja que, fent-se cooperativa, esdevenien empresaris. Amb el temps aquests prejudicis es van anar diluint, si bé gosaria dir que no s'han dissolt del tot, ni encara avui. Moltes d'aquelles empreses recuperades pels treballadors van desaparèixer al cap de pocs anys, però algunes han sobreviscut i, entre elles cooperatives com Mol-Matric o Gramagraf. Per acabar, un altre factor desincentivador de la creació d'una CTA podia ser la imatge antiga que tenien a la societat. Molta gent identificava cooperativa amb cooperativa agrària o com un anacronisme.

En referència a la situació socioeconòmica general, la crisi mundial de 1973 colpeja visiblement l'economia espanyola a partir de 1977. L'atur passa del 4% el primer trimestre de 1977 al 15% l'any 1982 i al 22% el 1986. A Catalunya, la desocupació arriba al 20% i fins la supera entre 1983 i 1986.

Una vegada posats tots aquests factors damunt la taula, ¿podem afirmar que el creixement de les CTA en aquest període, un creixement que sabem del cert que es produeix però que no hem trobat dades que el quantifiquin, és degut a l'augment galopant de l'atur, és a dir, es verifica la hipòtesi del comportament anticíclic, de l'efecte refugi, de CTA i Slab?

La resposta és afirmativa; probablement sigui el factor principal que explica aquesta correlació negativa entre increment de noves cooperatives i empitjorament de la situació econòmica. La pura necessitat de supervivència de moltes famílies treballadores en risc d'atur o ja aturades propicia que recuperin empeses en fallida o en creïn de noves, ajudades, al final del període, per la possibilitat de capitalitzar l'atur. Tinguem present, a més, que les prestacions d'atur no apareixen fins al final d'aquesta etapa i, per tant, la desprotecció de les persones aturades encara les impel·lia més a trobar una feina o a crear-se-la de la manera que fos.

### **Segon període (1986-1994)**

Pel que fa a la situació econòmica i laboral d'aquests anys, hem de distingir el període comprès entre 1986 i 1990, en què l'economia catalana es recupera parcialment i la desocupació baixa fins al 16,3%, del que va del 1991 al 1996, en què l'atur torna a créixer fins a assolir un nou pic el 1996, i sobrepassa el 20%.

Sabem que, de 1987 a 1990, la creació de noves CTA s'atenua, possiblement de resultes de la competència de les Slab i de la millora de les possibilitats d'ocupació assalariada per la bonança econòmica.



*Les SAL tenien el suport dels sindicats i de l'esquerra política, els quals, en canvi, veien amb mals ulls les CTA perquè, al seu entendre, desclassaven els treballadors, ja que, fent-se cooperativa, esdevenien empresaris.*

D'ençà de 1991, l'augment de l'atur; la reforma de la llei catalana de cooperatives en aquell any, que torna a rebaixar el nombre mínim de persones sòcies per constituir una CTA a tres; les sol·licituds per capitalitzar l'atur amb l'objectiu de constituir una CTA i l'exclusió, el 1992, dels autònoms entre els beneficiaris d'aquesta possibilitat (fins llavors les persones que havien capitalitzat s'havien decantat majoritàriament per la figura de treballador autònom), fan que durant els cinc anys compresos entre 1990 i 1994 es registri un creixement notable de CTA: 110 l'any 1990, 136 l'any 1991, 396 l'any 1992, 855 l'any 1993 i 1.043 l'any 1994. Insistim en la importància que revestí per a la constitució de CTA la possibilitat de capitalitzar l'atur. Entre 1985 i 1995, 95.745 treballadors aturats van capitalitzar el subsidi per crear el seu lloc de treball a l'Estat espanyol; 55.863 van optar per la Slab i 39.207 per la CTA.<sup>5</sup>

La majoria de CTA que es constitueixen aleshores ja no pertanyen al sector industrial, com en el període anterior, sinó als serveis, un sector que, en el camp de l'atenció a les persones, comença a ser estimulat per les administracions, les quals van desplegant la cartera de serveis socials, sobretot, a través de subvencions o externalitzant la gestió a CTA però també a fundacions i, sobretot, a associacions, les quals s'erigiran a partir de llavors en la fórmula jurídica "competidora" de les CTA en el camp de l'assistència social i la formació ocupacional.

Aquesta nova fornada de CTA són de menor dimensió –petites empreses i microempreses–, el nombre de dones és superior al que treballa en les CTA industrials, i augmenta progressivament, i el capital necessari perquè siguin viables és modest, ja que són intensives en treball.

### **Tercer període (1995-2009)**

Aquest tercer període s'inicia amb una lleugera davallada en la constitució de CTA, en passar de les 1.043 el 1994 a les 1.014 el 1995, i acaba el 2009, en plena crisi immobiliària i financera, un any en què el nombre de CTA creades s'enfonsa al seu mínim històric fins ara: només 76 CTA. Comencem repassant els factors que podien haver afavorit en l'evolució d'aquest període.

Es manté la possibilitat de capitalitzar l'atur i s'engeguen altres mesures actives per afavorir l'ocupació com, des de 1994, una línia d'ajuts econòmics a la incorporació de socis per part del Departament de Treball de la Generalitat. El fet que, del 2003 al 2009, la Generalitat passi a ser governada per un tripartit d'esquerres (PSC-ERC-ICV) on, per primera vegada, els màxims responsables de la promoció del cooperativisme provenen directament del moviment cooperatiu, també s'ha de considerar un element afavoridor.

Així mateix, a partir del nou segle el cooperativisme de treball enforteix les seves estructures de suport. La fusió de les dues federacions de treball origina la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya (FCTC), que a l'any 2000 tindrà afiliades 600 de les 4.200 CTA existents, si bé el 2007 la xifra s'haurà reduït a 400. Al seu torn, la FCTC anirà desplegant altres eines de suport a les CTA com Aposta, Escola del Cooperativisme i, a partir del 2005, ARA COOP. A més, neix el moviment d'economia solidària, impulsat en un inici per la mateixa federació de treball, un moviment que s'organitzarà en la Xarxa d'Economia Solidària (XES).

Afegim també que el 2002 s'aprova una nova llei de cooperatives, la qual flexibilitzarà els requisits de creació i el funcionament de les cooperatives, en alguns aspectes a costa d'igualar l'aplicació dels valors i principis cooperatius.

*La pura necessitat de supervivència de moltes famílies treballadores en risc d'atur o ja aturades propicia que recuperin empeses en fallida o en creïn de noves, ajudades per la possibilitat de capitalitzar l'atur.*

Per la banda dels factors desfavoridors esmentem, en primer lloc, l'aprovació de la nova llei de societats laborals el 1997, la qual abaixa el nombre mínim de persones sòcies a tres, igual que les CTA, afegeix a les SAL la figura de la societat laboral limitada (SLL), amb un capital mínim de 500.000 pessetes, igual també que la CTA, i atorga a les Slab avantatges fiscals. Aquestes modificacions provocaran a l'any següent un autèntic boom de SLL.

En tercer lloc, els darrers anys del segle passat i els primers d'aquest són temps d'aplicació dràstica de polítiques d'austeritat per poder entrar a formar part del grup d'estats europeus que aplicaran la moneda única. Un dels molts perjudicats per les retallades que se'n derivaran són les polítiques actives d'ocupació i la promoció de l'economia social.

En quart lloc, el 2002 el govern espanyol promulga el "cop de decret" o *decretazo*, que retalla les possibilitats de capitalitzar l'atur, una retallada que perjudica clarament la creació i el creixement de les CTA. Aquest cop se suavitzarà a partir del 2005. Tot i amb això, en les modificacions normatives a la capitalització per prestació d'atur que tindran lloc els anys 2002, 2005 i 2008 allò que es millorarà sobretot serà la quantia capitalitzable pels treballadors autònoms

Finalment, l'any 2008 comença una profunda crisi econòmica que durarà fins al 2014, si bé els seus efectes s'esmoreiran en els dos primers anys per les polítiques d'estímul econòmic del govern del PSOE (Pla Zapatero).

Desconec la importància que tingueren cada un d'aquests factors; sigui com sigui, entre 1993 i 2008 el nombre de noves CTA registrades en el període baixa any rere any. A més, de resultes del procés de desqualificació obert per la llei de cooperatives de 2003, a l'any 2006 s'ac-

tualitza el nombre de CTA catalanes i es descobreix que, en comptes d'haver-n'hi més de nou mil, en realitat fa anys que només es troben actives poc més de tres mil. El sobredimensionament de les xifres ja havia estat denunciat feia anys: el 1992, el Registre indicava que hi havia 5.032 CTA quan Josep Castaño, que fou el primer director general de cooperatives de la Generalitat, rebaixava la xifra a 4.200 i Mas i Ramió a 2.300.

### Quart període (2010-2015)

*Les polítiques d'austeritat i la contenció de la despesa pública a fi d'assolir el dèficit zero retallen els ja modestos recursos que es dedicaven a fomentar l'economia social.*

Aquest període encara és molt recent i falta evidència per donar-lo per conclòs el 2015. Ara bé, tendeixo a pensar que és així perquè el 2016 la xifra de CTA va incrementar-se de manera notable en passar de 89 creades el 2015 a 155, i perquè de gener a setembre de 2017 ja s'havien registrat 103 noves CTA, de manera que es podria acabar el 2017 amb 130 o 140 noves CTA, una xifra no tan bona com la del 2016 però millor que totes les del període anterior.

El quart període comprèn els anys més durs de la crisi econòmica iniciada el 2008, una crisi de magnitud només comparable a la de 1973 i que s'acosta a la de 1929. A diferència d'un any de bonança com va ser el 2006, quan es van crear a Catalunya 28.019 empreses mercantils, el 2010 només se'n fan 14.298. És un període en què la desocupació es dispara: del 2012 al 2014 l'atur sobrepassa el 20% a Catalunya i l'atur juvenil es dispara fins a fregar el 40% a l'any 2013. A partir de 2015 la situació econòmica i laboral començarà a millorar.

En aquesta crisi, les reconversions d'empreses mercantils a CTA són mínimes, a diferència del període 1975-1985. Hi ha diverses raons que ho expliquen: els concursos de creditors són cars i lents, les empreses mercantils hi arriben ja molt descapitalitzades i, possiblement també, l'empenta i la unió dels treballadors afectats ja no és tan elevada com la dels seus predecessors.

D'altra banda, les polítiques d'austeritat i la contenció de la despesa pública a fi d'assolir el dèficit zero retallen els ja modestos recursos que es dedicaven a fomentar l'economia social. Rafael Chaves i Teresa Savall, que analitzaran les polítiques de foment de les cooperatives i les societats laborals en aquests anys, en trauran una conclusió taxativa: "En els tres grups de polítiques analitzats, les polítiques tradicionals d'economia social, les noves polítiques d'economia social i les polítiques d'austeritat, s'han produït retrocessos o, en el millor dels casos, cap avenç –la qual cosa en un context de crisi i forta deterioració de les condicions laborals i del teixit empresarial constitueix un retrocés relatiu– en el foment de l'economia social."<sup>6</sup> Retallada de pressupostos, retrocés dels avantatges

*Durant les crisis dels vuitanta i els noranta, la necessitat de tenir una feina va ser el factor determinant per crear cooperatives de treball, afavorit per la possibilitat de capitalitzar l'atur i per la reducció en el nombre mínim de socis.*

fiscals per a les cooperatives en comparació d'altres empreses, reducció de la demanda pública..., aquesta és la política en matèria d'economia social del període. Tant el govern de la Generalitat com el de l'Estat aposten sobretot per impulsar el treball autònom.

Catalunya, que ja estava lluny de l'esforç pressupostari per fomentar l'economia social que realitzen les comunitats autònomes d'Andalusia i Múrcia, reduí encara més les partides de foment del cooperativisme. Com a mostra un botó: per falta de suport de la Direcció General de Cooperatives, a finals de 2011 la cooperativa ARA COOP, dedicada a promoure la creació de cooperatives, ha de plegar; més endavant reapareixerà d'una manera més modesta reconvertida en una programa amb el mateix objectiu.

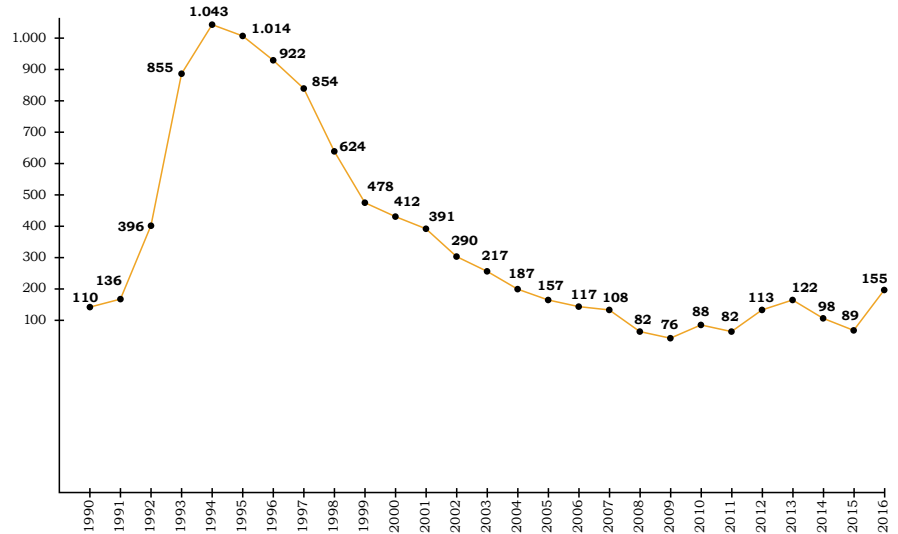
El 9 de juliol de 2015 s'aprova una nova llei catalana de cooperatives que, a més d'agilitar els tràmits de constitució i de pujar un esglaó més en la mercantilització de les cooperatives, rebaixa el nombre indispensable de persones sòcies a dues, això sí, amb la condició que, al cap de cinc anys, s'incorpori com a sòcia almenys una persona més.

Són també anys en què el cooperativisme i, en general, l'anomenada economia social i solidària gaudeix de notorietat. La superior resistència de les empreses d'aquest tipus a la crisi en comparació de les mercantils, així com el seu compromís social, fan que obtinguin més atenció mediàtica i prestigi social que mai abans. Hi ajuden les fires d'economia solidària organitzades per la XES des del 2012, l'inici de la promoció del cooperativisme per part dels ajuntaments a través del programa Municipi Cooperatiu de la FCTC, l'èxit d'algunes cooperatives que esdevenen referents com La Fageda, Som Energia, els grups Clade i ECOS, i naturalment el Coop57, que a més esdevindrà una eina bàsica de finançament de les CTA i d'altres entitats de l'economia social i solidària (ESS) perquè puguin afrontar la crisi.

De tot plegat en resulta que l'any 2010 es constitueixen 88 noves CTA (12 més que l'anterior), el 2011 en són 82, el 2012 en són 113, el 2013 en són 122, el 2014 en són 98 i el 2015 en són 89. És a dir, s'atura la davallada en què havia acabat el període anterior; internament el període coneix un pic als anys 2012 i 2013, que coincideix amb els més severs de la crisi econòmica, i finalitza el període, el 2015, havent creat pràcticament les mateixes cooperatives amb què s'havia iniciat (89 en lloc de 88).

## Nombre de cooperatives de treball creades a Catalunya (1990 - 2016).

Elaboració pròpia a partir de fonts diversos.



## Conclusions

Tenen les CTA catalanes un comportament anticíclic o no? Hi ha hagut tres períodes des de 1975 fins a 2015 en què l'atur a Catalunya ha arribat al 20% o, fins i tot, l'ha superat: el 1983-86, el 1994-95 i el 2012-14.

De 1983 a 1986, sabem que van augmentar les CTA creades, però no en tenim dades concretes. Ara bé, aquest increment també podria ser degut a la possibilitat de capitalitzar el subsidi d'atur, o a la creació de la primera llei de cooperatives després del franquisme, que permetia constituir una cooperativa amb un mínim de cinc persones, mentre que fins llavors el mínim eren set.

El segon període d'atur desbocat, el 1994-95, coincideix amb el punt àlgid en creació de CTA. Ara bé, aquesta puixança podria obeir igualment a una nova reducció en el nombre de socis per crear una CTA (de 5 a 3) i a la possibilitat de capitalitzar l'atur.

Pel que fa al tercer període, els anys 2012, 2013 i 2014, els dos primers són també de remuntada en la creació de CTA, especialment el 2013 amb 122 noves CTA, el registre més elevat des del 2005 però igualment lluny d'aquest (157 CTA creades).

Així doncs, podem afirmar que aquestes variacions són una resposta defensiva dels treballadors a l'increment de l'atur (efecte anticíclic), o més aviat serien fruit de les mesures normatives i de l'entramat de suport i de prestigi social assolit pel mateix cooperativisme?

Personalment, m'inclino a pensar que la variació en el nombre de CTA creades és multicausal i que, durant les crisis dels vuitanta i els noranta, la necessitat de tenir una feina, efectivament va ser el factor determinant, afavorit, això sí, per la possibilitat de capitalitzar l'atur i, en menor grau, per la reducció en el nombre mínim de socis de la CTA, dues mesures institucionals precisament pensades per aprofitar el suposat efecte anticíclic de les CTA i les Slab.

Tanmateix, aquest conjunt de factors relacionats amb l'efecte anticíclic no explica per si sol l'evolució de la creació de CTA en tot el període. ¿Com pot ser, si no, que durant la pujada més important de l'atur, a partir de 2008, l'increment de noves CTA hagi estat tan minso? (La màxima diferència entre l'any menys fecund i l'any que ho ha estat més tan sols és de 46 noves CTA.)

No dispenso de gaire espai per desenvolupar-los, però proposo sis factors que han influït en l'evolució de les CTA al llarg d'aquests quaranta anys: la necessitat d'ocupació, l'entorn institucional, les oportunitats de mercat viables, el capital social existent, el prestigi social i els avantatges relatius de les formes d'autoocupació alternatives a les CTA.

Al meu entendre, la necessitat d'ocupació ha estat el factor més important, per bé que no l'únic. No és casualitat que l'Estat espanyol sigui, d'una banda, un dels estats d'Europa amb més taxa d'atur i, alhora, el que té més CTA del continent. I és precisament perquè l'atur és un fenomen tan persistent i estructural a l'Estat espanyol que de vegades ens costa d'adonar-nos de l'acció anticíclica de les CTA, perquè, en realitat, actua sempre, en qualsevol any. Dit d'una altra manera: la taxa d'atur a Catalunya no baixa mai prou per fer que les persones aturades a les quals els mou principalment autoocupar-se deixin de plantejar-se l'opció cooperativa. I a l'Estat espanyol això encara passa més, perquè l'atur sol ser superior.

Ara bé, sabem també que hi ha moltes CTA que s'han originat sense que sortir de l'atur fos la seva motivació, o almenys sense que fos la motivació principal, sinó que s'han creat perquè els seus fundadors volien treballar aplicant uns valors i uns principis diferents, els valors i els principis cooperatius.

L'entorn institucional és un factor també important. Per al sector esdevé crucial la manera com els poders públics regulen la constitució i el

*Sis factors han influït en l'evolució de les cooperatives de treball: la necessitat d'ocupació, l'entorn institucional, les oportunitats de mercat viables, el capital social existent, el prestigi social i els avantatges relatius de les formes d'autoocupació alternatives a les cooperatives de treball.*

*La taxa d'atur a Catalunya no baixa mai prou per fer que les persones aturades a les quals els mou principalment autoocupar-se deixin de plantejar-se l'opció cooperativa.*

funcionament de les CTA, el règim fiscal que els atorga, les actuacions de foment i promoció que hi aplica (o no) i si, d'alguna manera, reserva al sector mercats específics, com a proveïdor de les administracions (o no). Per part del moviment cooperatiu, en especial, i del d'economia social i solidària en general, resulten claus els instruments de suport a les CTA que és capaç de generar en àmbits com el finançament, la formació, l'acompanyament i la intercooperació.

Un tercer factor és el que anomeno "oportunitats de mercat viables", és a dir, la pregunta és: ¿en un temps i un espai determinats, hi ha segments o nínxols de mercat que puguin ser ocupats per les CTA, tenint en compte les seves capacitats de finançament, de dimensió, de competitivitat...? Tinguem present que la majoria de mercats estan saturats per excés d'oferta i que, tret dels serveis d'atenció a les persones, els nous mercats que s'albiren a l'horitzó requereixen un nivell d'inversió que els fa impensables d'haver per al cooperativisme de treball. Sense suport financer públic, sense reserves de mercat per al sector, tal com n'hi ha hagut a països com el Canadà o Itàlia, difícilment podran crear-se moltes CTA que siguin viables. Sospito que, darrere la baixada contínua en la constitució de CTA des de 1994 fins ara, opera de fons aquest factor, això és, l'escassetat d'oportunitats de mercat que siguin viables per a les cooperatives de treball.

I a què em refereixo quan esmento el capital social existent? Doncs al conjunt d'habilitats emprenedores i de capital relacional o trama associativa, formal i informal, que existeix en un territori i en un moment determinat, que és allò que permet que les persones s'associïn i es vegin en cor d'emprendre plegades. Aquest factor, juntament amb el grau de prestigi social (la persona preemprenedora coneix què és una cooperativa, té coneguts que treballin en una cooperativa?, quina percepció té de les CTA i del que suposa treballar-hi?), explicarien en part (l'altra part l'explicarien les oportunitats de mercat viables) per què en unes comarques catalanes hi ha més CTA que en d'altres.

Els resultats acumulatius de la combinació d'aquests dos factors endògens al llarg dels anys generaria una massa crítica mínima de CTA, en particular, i d'ESS, en general, que faria "natural" per a certes franges de la població emprendre de manera cooperativa. El podríem anomenar efecte imitació o contagi. Qui sap si la remuntada, modesta i incipient, en el nombre de noves CTA a partir de 2016 es deu a aquest parell de factors.

Per últim, l'evolució de les CTA en aquest període no es pot deslligar de la de les altres formes d'autoocupació, des de l'economia submergida fins a constituir una societat limitada, passant per les associacions i pel treball autònom. Però sobretot la fórmula jurídica que més ha afectat

l'evolució de les CTA fins ara ha estat una germana seva, les societats laborals. Avui la importància de les Slab s'ha afeblit molt fins al punt que no tenen cap federació que les agrupi i les cohesioni a l'entorn d'uns valors i uns objectius, però als anys vuitanta i noranta especialment, cada nou avantatge que els governs concedien a les Slab feia minvar el nombre de CTA creades. Això és tan així que ens podríem preguntar com hauria evolucionat el CTA si, des dels anys setanta, els governs de torn haguessin permès percebre el subsidi d'atur als socis de les cooperatives que plegaven, de manera que no hagués fet falta inventar-se les societats laborals, una figura jurídica inexistent enlloc d'Europa. Probablement avui el cooperativisme de treball seria molt més nombrós; una part dels treballadors que, per pragmatisme, van optar per les Slab i, en aquest escenari hipotètic, ho haurien fet per la CTA s'haurien anat impregnant dels valors i principis cooperatius, i, qui sap, si tot plegat hauria fet que el sector assolís una massa crítica quantitativament i qualitativament suficient perquè el cooperativisme de treball fes un salt d'escala.

*Hi ha moltes cooperatives que s'han originat que tenien com a motivació principal que els seus fundadors volien treballar aplicant uns valors i uns principis diferents, els valors i els principis cooperatius.*

Perquè aquesta és una altra conclusió a la qual em porta tot l'anàlisi que acabo d'exposar: considerant que han transcorregut tants anys, el cooperativisme en general, i el de treball en particular, han crescut poc. Els registres de 1984 indicaven que hi havia 3.008 CTA; els del 2016 parlen de 2.956. Durant un temps es van fer moltes CTA, més de vuit-centes cada any entre 1993 i 1997, però últimament hem tornat a unes xifres molt inferiors, al voltant del centenar, les mateixes que hi havia al principi dels noranta. I, comptat i debatut, les CTA només representen el 0,7% del total d'empreses de Catalunya i el 2% del PIB.

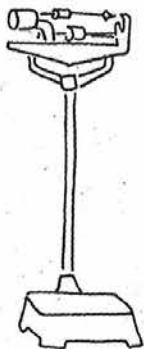
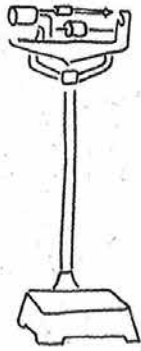
Tant de bo es consolidi la remuntada del 2016, que sembla confirmar-se el 2017. Tal vegada ho fa de la mà dels ateneus cooperatius promoguts per la Direcció General de Cooperatives i de les polítiques de foment dutes a terme per l'anomenat nou municipalisme, que han constituït el 2017 la Xarxa de Municipis per l'Economia Social i Solidària (XMESS). Potser entrem en un període de creixement lent però sostingut, basat més en els factors endògens (el capital social i el prestigi) que en la mera necessitat d'ocupació.

Notes:

- 1 Generalitat de Catalunya. Departament de Treball (2001), *Llibre blanc de l'economia social a Catalunya*. Generalitat de Catalunya, Barcelona.
- 2 Podeu llegir una revisió de la literatura sobre el tema i alhora una anàlisi pròpia a Cantarero, Santiago et al (2011), "Efectos de la crisis económica sobre el emprendimiento en empresas de economía social en España: un análisis espacial", REVESCO, Ediciones Complutense, Madrid.
- 3 Garcia Jané, Jordi (2017), "Collectivitzacions", a *L'economia solidària en cent paraules*, Icaria Editorial, Barcelona.



- 4 El 1987, un grup de cooperatives s'escindí de la FCTAC i constituí la FACCTA, Federació Autònoma de Cooperatives Catalanes de Treball Associat fins que el 1999 es fusionaren les dues federacions i donaren lloc a la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya (FCTC).
- 5 Vidal, Isabel (juliol 1998) "Les empreses de treball associat: una resposta a l'atur", *Nexe*, 2, Fundació Ventosa i Roig i Horitzó SCCL, Barcelona.
- 6 Chaves, Rafael; Savall, Teresa (2013), "La insuficiencia de las actuales políticas de fomento de cooperativas y sociedades laborales frente a la crisis en España", *REVESCO*, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Madrid.



Manti-

## SIS INICIATIVES INTERNACIONALS DE FINANÇAMENT PER A L'ECONOMIA SOCIAL

Pere Rusiñol, Alternativas Económicas

Pot l'economia social mobilitzar un volum important de recursos econòmics sense renunciar al seu ADN cooperatiu? Els projectes empresarials que neixen amb la fórmula cooperativa estan condemnats a ser petits? Si volen créixer, han de plegar-se als finançadors amb lògica capitalista? A Espanya, hi ha exemples que mostren que l'economia social s'ha anat desprenent de vells estigmes i clixés, i les eines de finançament al servei de l'economia social són avui més abundants que mai. Amb tot, les limitacions són encara importants. A l'última edició de Financoop, que es va celebrar a Barcelona el maig de 2017 amb l'objectiu que projectes de base cooperativa es connectessin amb finançadors potencials, *Alternativas Económicas*, revista editada per la cooperativa federada del mateix nom, va elaborar un informe amb una selecció d'experiències internacionals d'èxit per al finançament de l'economia social. A continuació, presentem una síntesi de l'informe, disponible íntegrament al web [www.financoop.org](http://www.financoop.org).

## 1. Quebec: “Capital pacient” i suma d’actors

El 2006, Quebec (Canadà) va ser capaç de crear una eina formidable per impulsar l’economia social a través del capital pacient: préstecs a quinze anys sense garantia. El capital es retorna a venciment i només s’abonen mensualment els interessos, sempre per sota dels índexs dels mercats. Les condicions són tan bones que el capital pacient és considerat capital a tots els efectes, de manera que l’empresa receptora té marge per impulsar altres operacions de crèdit, si les necessita.

*Una de les causes que ajuden a explicar la fortalesa i resiliència de l’economia social a Itàlia és Coopfond, un instrument de finançament format pel 3% dels beneficis de les cooperatives adherides a Legacoop.*

Les inversions del trust tenen una doble línia: d’una banda, afrontar millores en l’empresa, excloent reestructuracions de deute o tapar forats. De l’altra, adquirir immobles i fer-los seus. En tots dos casos, la inversió pot suposar fins al 35% del total i cal trobar vies per complementar-la. El volum d’inversions del trust entre 2006 i 2015 suma 52 milions de dòlars, que s’han destinat a 195 projectes.

Un fons com aquest només és possible amb la participació d’actors molt diversos. La iniciativa va partir del Chantier de l’Économie Sociale –l’equivalent a la Federació–, que va identificar que les necessitats financeres de les empreses adherides eren bàsicament de capital i que calia aportar un instrument ad hoc que permetés fer un salt sense renunciar a l’estructura de propietat col·lectiva. De seguida s’hi va involucrar també la banca cooperativa i l’Administració. El fons va poder constituir-se amb una aportació inicial de 30 milions de dòlars del govern del Canadà, que a través del Ministeri d’Economia està representat en el consell del trust i ha implicat també els sindicats.

## 2. Itàlia: un fons de 450 milions per al cooperativisme

Una de les causes que ajuden a explicar la fortalesa i resiliència de l’economia social a Itàlia és Coopfond, un instrument únic de finançament del sector i per al sector, que suma actius per valor de 452 milions d’euros. Coopfond, que aquest 2017 compleix vint anys, és tècnicament una societat italiana per accions propietat íntegrament de Legacoop.

Els recursos surten del sector: per llei, el 3% dels beneficis de les cooperatives adherides es destinen a nodrir aquest fons per tal de facilitar l’accés al finançament del conjunt del sector.

“Es buscava donar un sentit col·lectiu de mutualitat”, explica un portaveu de Coopfond, que afegeix: “La mutualitat externa sempre ha existit en el cooperativisme, però de forma voluntària. Aquí es va voler anar més enllà per fer-lo més fort”.

El resultat ha estat aquest fons formidable que ha suposat inversions de 673 milions d'euros en més de 800 projectes, amb un impacte en llocs de treball estimat en prop de 28.000. El 55% de les accions impulsades en aquestes dues dècades i mitja han estat capital pacient –entès aquí com aportacions a llarg termini, d'entre cinc i deu anys com a mínim, a tipus baixos i sense drets polítics–, mentre que el 45 % s'ha destinat a préstecs clàssics, sempre en millors condicions que els del mercat.

L'economia social no ha pogut escapar de la duresa de la crisi i Coopfond també se n'ha ressentit: el fons ha registrat pèrdues en els cinc últims exercicis, que sumen en total 16 milions d'euros en nombres vermells des de 2012, molt condicionat pel creixent nombre d'empreses que han hagut de tancar o que no han pogut afrontar els compromisos. No obstant això, en el mateix període, els actius de Coopfond han augmentat en 37 milions d'euros, un creixement del 9%. De fet, els actius del fons han crescut sempre d'un exercici a un altre en aquests vint anys, sense excepció. Per aconseguir-ho han estat clau les inversions reeixides i el fet que les contribucions de les cooperatives, en ser obligatòries i taxades per llei en el 3% dels beneficis, han superat sempre àmpliament les pèrdues.

### **3. França: Fons 90/10, la implicació dels treballadors**

Els fons de pensions són actors rellevants als mercats financers que ja mouen un volum de recursos mundial per sobre dels 20 bilions d'euros, xifra superior al PIB del conjunt de països de la UE. No hi hauria manera de posar almenys una part d'aquesta quantitat a impulsar l'economia social, que sol oferir llocs de treball estables i amb mecanismes de participació democràtica?

França assaja un camí en aquesta direcció a través dels Fons 90/10: entre el 90% i el 95% del fons es gestiona pels canals clàssics, seguint criteris, en general, d'inversió responsable en empreses cotitzades, i entre el 5% i el 10% s'ha de dedicar a entitats de l'economia social, que tenen una rendibilitat modesta –al voltant de l'1% de mitjana–, però que apunten i capitalitzen el sector.

Els preparatius d'aquests fons van exigir un llarg camí legislatiu, impulsat per governs tant d'esquerres com conservadors des de 2001, però el gran impuls va arribar el 2010, quan es va fer obligatori que els plans de pensions voluntaris –i fórmules més flexibles d'estalvi– que en el marc de l'empresa s'ofereixen als treballadors incloguessin almenys una opció de Fons 90/10.

Des de llavors, l'expansió ha estat espectacular i s'ha eixamplat el perímetre de recursos disponibles per a l'economia social: entre 2008 i 2015 els actius gestionats per fons 90/10 han passat de 898 milions d'euros a 6.067, segons la consultora Finansol, un creixement superior al 500% que en bona mesura explica l'explosió de l'estalvi solidari a França de l'última dècada.

#### 4. Regne Unit: “Community shares” o cooperativisme popular

Les community shares (accions comunitàries) han tingut un desenvolupament extraordinari al Regne Unit d'ençà que el 2009 la federació de cooperatives anglesa (Cooperatives UK), les associacions de treball comunitari i veïnal (avui agrupades en Locality) i el govern britànic van unir forces per redissenyar-les i convertir-les en element central de la capitalització de cooperatives i entitats del tercer sector.

La mecànica equival a la d'una cooperativa de consum, dirigida cap a àmbits poc habituals però que una comunitat determinada considera vitals: un pub que és també punt de trobada, un hort que permet accedir a verdura de proximitat, un equip de futbol amateur, un centre cultural, un equipament de plaques solars, iniciatives de comerç de proximitat o una revista.

*Des de 2009, unes 120.000 persones han invertit més de 100 milions de lliures en accions comunitàries que han permès finançar 350 projectes cooperatius.*

Per dur-la a la pràctica, s'ha utilitzat una via similar a les ofertes públiques de col·locació d'accions en borsa, però òbviament des d'una lògica de valors molt diferent, basada en la millora de la comunitat i no en el benefici econòmic personal: una rèplica del capitalisme popular en forma de cooperativisme popular.

El programa ha estat un èxit: des de 2009, unes 120.000 persones han invertit més de 100 milions de lliures en accions comunitàries que han permès finançar 350 projectes cooperatius sense generar deute. Alguns són de nova creació, d'altres ja existien i s'han pogut salvar reconvertint-se en cooperativa o associació, aprofitant un marc legal propici, com explica Alice Wharton, responsable del programa: “La llei dona prioritat a la comunitat en cas que un immoble o negoci que es consideri un bé comunitari es posi a la venda, perquè tothom valora que les comunitats siguin vibrants i fortes”.

Les accions són nominals i no es poden vendre lliurement, sinó que només poden ser recomprades per part de l'entitat i mai a un preu superior, de manera que no hi pot haver benefici en l'operació. A més, compten amb un marc d'autoregulació rigorós, clar i seriós, elaborat d'acord amb

*La mecànica de les “community share” equival a la d’una cooperativa de consum, dirigida cap a àmbits poc habituals però que una comunitat determinada considera vitals: un pub que és també punt de trobada, un hort que permet accedir a verdura de proximitat, un equip de futbol amateur...*

el regulador (FCA) i basat a atorgar un segell de qualitat a les emissions que segueixen les regles.

## **5. Fons d’inversió i gestió d’actius: atrevir-se amb un tema tabú**

Hi ha marge perquè l’economia social creï els seus propis fons, amb les seves regles, i surti a buscar inversors fora dels seus cercles habituals? L’experiència d’Ètica Sgr, filial de Banca Ètica –que a Espanya opera amb la marca Fiare Banca ètica–, demostra que sí. Es tracta d’un exemple destacable, procedent de l’economia solidària, i consisteix en una societat de gestió d’actius de tercers operativa a Itàlia des de 2003. Banca Ètica té la majoria de les accions de la societat (51%) i opera en els mercats a partir dels estrictes criteris que fixa el banc. L’objectiu és canalitzar l’estalvi cap a sectors que l’entitat considera estratègics (energia verda, habitatge social, etc.), intentar exportar a les empreses cotitzades els valors de l’economia social –més transparència, més democràcia, més equitat salarial i de gènere, etc. – i generar recursos que vagin directament a finançar l’economia social.

Amb criteris molt estrictes, la captació d’inversors ha estat un èxit, fins al punt que Ètica supera el 50% del mercat italià dels fons socialment responsables, amb més de 3.000 milions en actius de més de 100.000 clients i un creixement espectacular, sobretot a partir de 2012. Els quatre fons d’Ètica, amb una dècada de vida han obtingut rendibilitats mitjanes d’entre el 1,55% i el 6,85%, tot i que enmig esclatés la crisi mundial.

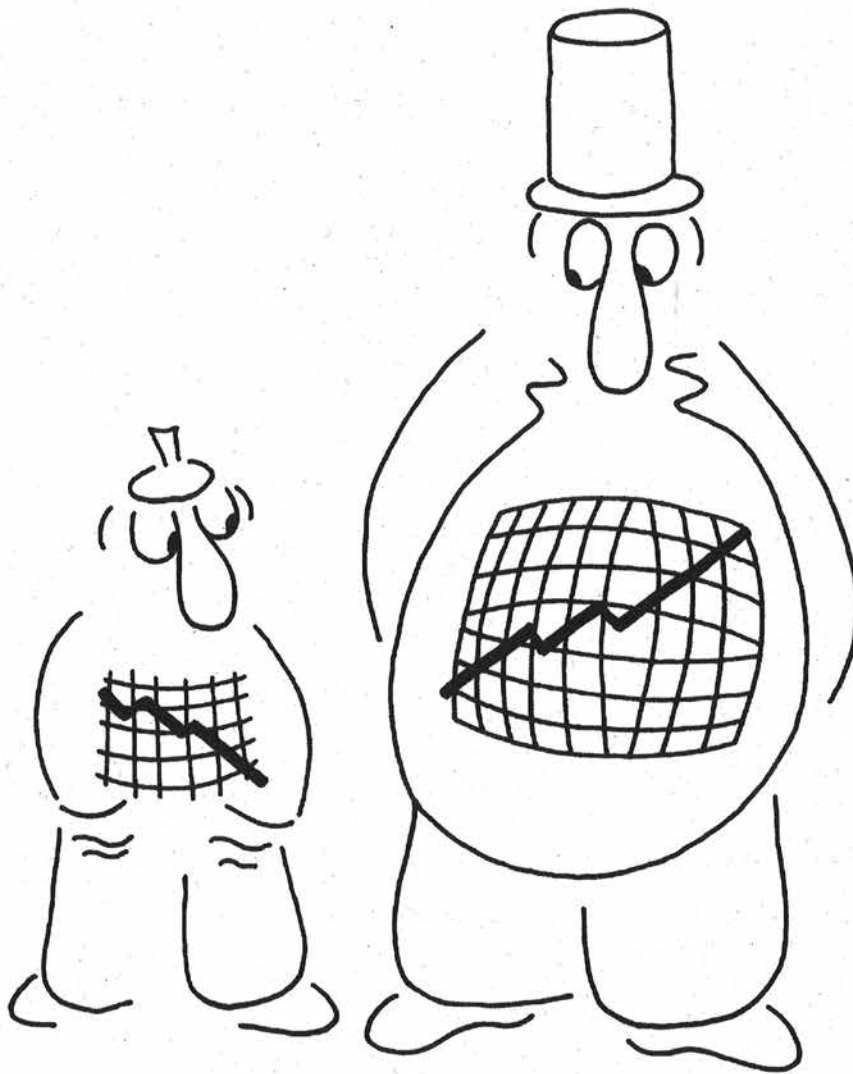
A més de atrevir-se a sortir de la zona de confort per captar diners en els mercats, l’activitat d’Ètica en si mateixa genera també recursos per a l’economia social: els clients tenen l’opció de destinar l’1 ‰ de la seva inversió a un fons per finançar projectes de l’economia social, el qual ja supera els dos milions d’euros.

## **6. Plataformes digitals de finançament col·lectiu**

Les plataformes digitals de finançament col·lectiu són una de les grans innovacions de la dècada i han permès que milers de projectes accedissin al finançament que necessitaven connectant de forma molt senzilla i eficient projectes a la recerca d’inversors i inversors a la recerca de projectes, a vegades sense arribar-se a conèixer. A grans trets, sota l’etiqueta comuna de *crowdfunding* (finançament col·lectiu) hi ha tres modalitats diferents: de donatius i recompensa, de crèdit (*crowdlending*) i de capital (*crowdequity*).

Les plataformes de donatius i recompensa són des de l'inici molt utilitzades per organitzacions caritatives, però també socials i culturals, i a Espanya ja disposen de plataformes molt consolidades i pròximes a l'economia social, com Verkami i Goteo. Però en altres països europeus existeixen també plataformes específiques d'accés a capital pacient per a les cooperatives.

Tant al Regne Unit com a França, l'economia social va posar en marxa les seves pròpies plataformes digitals de finançament col·lectiu. Amb el temps, les han anat transformant en portals que mapen els projectes actius i els centralitzen per donar-los més difusió, alhora que deriven als potencials inversors cap a les pàgines de l'entitat concreta situada en plataformes líders, vetllant, a través d'acords, perquè hi tinguin espai i visibilitat.



© Manti 2004

## SERVEIS AL POBLE

Jordi Garcia Jané

Des de la dècada de 1980, molts serveis municipals a l'Estat espanyol han estat privatitzats o, com a mínim, se n'ha externalitzat la gestió fins a l'extrem que hi ha hagut ajuntaments en què el 60% del pressupost és de gestió privada. La Llei de bases de règim local obrí la possibilitat de fer-ho i les escoles de negocis com Esade ho van recomanar, arguint que la gestió privada era més eficient que la pública. Tant l'externalització de la gestió com les privatitzacions de molts serveis formen part d'una onada d'abast mundial per aprimar els estats del benestar i engreixar els comptes de resultats de les grans societats mercantils, una manifestació més d'allò que co-nexim com a capitalisme neoliberal.



Això no obstant, en els últims anys aquesta tendència es comença a revertir en alguns països com el nostre. Per exemple, des del 2010, una desena llarga de consistoris catalans han tornat a gestionar l'aigua de manera directa. I no solament l'aigua, també les zones blaves, les escoles bressol, la neteja viària... Així mateix, es comença a parlar de cooperació vpublicocooperativa o publicocomunitariocooperativa en comptes de cooperació publicomercantil, i a admetre que externalitzar no ha de ser sempre sinònim de privatitzar, si qui se'n fa càrrec és una entitat d'economia social i solidària (ESS) i ho fa sota determinats requisits.

*L'externalització de la gestió i les privatitzacions de molts serveis busquen aprimar els estats del benestar i engreixar els comptes de resultats de les grans societats mercantils.*

Històricament, serveis com l'aigua, el transport, l'ensenyament o la sanitat els han proveït mans diverses. Primerament van ser privades i els serveis que produïa beneficiaven només qui els podia pagar. Més endavant, passaren a ser públics i se'n va universalitzar l'accés, que és una característica essencial de qualsevol servei públic. Molts, com l'educació o la previsió social, els van guanyar les classes populars amb sang, suor i llàgrimes. Però tampoc sempre; hi ha serveis que van esdevenir públics per iniciativa de l'Estat. Complint la seva funció de gerent col·lectiu de les classes dominants, l'Estat nacionalitzà alguns serveis per garantir les infraestructures productives i reproductives clau, o bé per evitar el conflicte social. Per exemple, el sanejament públic començà a ser assumit directament pels estats europeus a partir de la dècada de 1870, perquè els governants van arribar a la conclusió que era l'única manera d'evitar epidèmies de còlera a les ciutats, una malaltia que no distingeix les seves víctimes per la seva classe social. Un altre servei que es va nacionalitzar arreu fou el ferrocarril; l'excés de demanda per la proliferació de companyies privades, la necessitat d'emprendre grans inversions, les dificultats per apujar lliurement les tarifes (estaven subjectes a aprovació governamental) i la competència d'altres mitjans de transport van provocar la fallida de moltes empreses i que el tren acabés nacionalitzat a molts països europeus i americans entre la primera guerra mundial i el final de la segona –en el cas espanyol, el 1941, per la dictadura franquista. Un exemple molt més recent el tenim amb la nacionalització de bancs i companyies d'assegurances en fallida a diferents estats durant la crisi de 2007. Per cert, fa més de set-cents anys, el 1401, la crisi de la banca privada medieval va provocar que es creés el primer banc públic de la història, la Taula de Canvi de Barcelona. Més tard, s'obriren els de València (1407), Ciutat de Mallorca (1503) i Vic (1583), entre altres; tots van ser abolits el 1814 per la nova administració borbònica. Casos com el recent rescat bancari ens haurien de prevenir perquè no entonéssim a la lleugera un panegíric a la propietat o al servei estatals; seria ingenu, ja que la mera propietat formal per part de l'estat d'una empresa o un servei no li atorga universalitat, equitat, transparència ni qualitat.

## Críteris d'un servei públic

Si ho pensem bé, ens adonarem que públic i estatal no són conceptes equivalents. No tot el que és estatal és públic: Bankia, per exemple, està nacionalitzada, però algú creu de debò que és un servei públic? Tampoc allò públic s'esgota amb l'estat: per exemple, a Olesa de Montserrat l'Ajuntament té atorgada la concessió del servei d'aigües a la Comunitat Minera Olesana, una cooperativa que és propietat de deu mil famílies del poble, sobre una població total de 24.000 persones; aquesta cooperativa de consumidors ofereix l'aigua un 30% més barata que la mitjana del país i reinverteix en l'activitat els guanys que obté o els dedica a activitats socials i culturals<sup>1</sup>. No és raonable concloure que la Comunitat Minera està gestionant l'aigua a Olesa com un operador públic?

*Es comença a parlar de cooperació publicocooperativa o publicocomunitariocooperativa en comptes de cooperació publicomercantil, i a admetre que externalitzar no ha de ser sempre sinònim de privatitzar, si qui se'n fa càrrec és una entitat d'economia social i solidària.*

Així doncs, més aviat es tractaria, per un cantó, d'eixamplar allò públic amb allò que és comú o cooperatiu, entès en un sentit ampli, i, per l'altre, de democratitzar alguns serveis essencials gestionats per l'Estat depurant-los de la seva empremta paternalista, tecnocràtica i burocràtica, perquè esdevinguessin un servei municipal participatiu.<sup>2</sup> Aquests processos democratitzadors han d'anar acompanyats per una recuperació de l'ètica d'allò públic i del bé comú. L'elaboració actual del Codi Ètic del Servei Públic a Catalunya constitueix un pas en aquesta direcció.<sup>3</sup>

Certament, davant de la privatització i la mercantilització dels serveis públics, en uns casos hem de preservar, i en d'altres recuperar, la seva titularitat, finançament, control, seguiment i avaluació per part de les administracions, començant pels serveis estratègics (aigua, llum, educació, sanitat, transport públic, sistema monetari i financer, recerca...). A més, sempre que es pugui, serà preferible que aquesta recuperació es faci des de l'administració més propera a la ciutadania, és a dir, els ajuntaments.

Ara bé, la pregunta crucial és: com ha de ser un servei municipal perquè mereixi el nom de servei públic? Inspirant-me en les categories proposades per David A. McDonald i Greg Ruiters,<sup>4</sup> amb algunes modificacions, proposo deu criteris per avaluar que un servei té un caràcter veritablement públic: 1. Universalitat d'accés; 2. Equitat (en la disponibilitat, la qualitat, la quantitat i el preu del servei); 3. Qualitat; 4. Participació de les persones treballadores i de les usuàries o de la comunitat; 5. Condicions laborals dignes; 6. Transparència (pressupost, acords, operativa...); 7. Rendició de comptes als representants polítics, la societat i els usuaris finals; 8. Perdurabilitat; 9. Sostenibilitat ambiental, i 10. Eficiència global, és a dir, econòmica, ecològica i social a llarg termini.

Alguns d'aquests criteris ja els recullen el Text refós de la Llei municipal i de règim local de Catalunya (articles 246, 248 i 251) i el Reglament d'obres, activitats i serveis dels ens locals (articles 7, 153, 154, 155, 157, 161 i 189), com ara la participació dels usuaris, encara que pràcticament no s'apliquin. En principi, són deu criteris que poden ser complertes per diverses fórmules de gestió; difícilment els satisfarà la gestió indirecta a través d'una empresa mercantil, però en canvi els poden complir la gestió directa, la indirecta a través d'una entitat d'ESS sense ànim de lucre, o la gestió mixta entre l'administració i l'ESS o entre diverses administracions.

Un exemple de gestió directa és la de l'aigua a l'Uruguai, a càrrec de l'empresa estatal Obra Sanitaria del Estado (OSE), que la gestiona de manera força participativa, sobretot per la implicació de la FFOSE (Federación de Funcionarios de OSE), després que el 2002 la Comisión Nacional en Defensa del Agua y la Vida (CNOAV) promogués i guanyés un referèndum per iniciativa popular en favor de considerar l'aigua com un dret humà fonamental, excloent de la seva gestió qualsevol operador privat, i de fer-ne una gestió pública amb la participació de la societat.<sup>5</sup> Amb tot, la tensió entre el sindicat i la direcció de l'OSE és permanent, ja que aquesta obstrueix tant com pot la participació sindical.<sup>6</sup>

*Públic i estatal no són conceptes equivalents: no tot el que és estatal és públic, ni tampoc allò públic s'esgota amb l'estat.*

La gestió indirecta a través d'una iniciativa d'ESS sense ànim de lucre acostuma a adoptar la forma de cooperativa de treball, de consumidores o integral, o bé d'una associació. Alguns exemples són les cooperatives d'usuàries de llars d'infants a França i el Canadà, o la Cooperativa de la Llum de Camprodon.<sup>7</sup>

Per últim, com a exemples de gestió mixta esmentem les societats cooperatives d'interès col·lectiu (SCIC) franceses;<sup>8</sup> l'associació de segon grau Entrem-hi de Vilafranca del Penedès, de la qual l'Ajuntament també és soci; una dotzena d'equipaments públics com l'Ateneu de 9Barris i Coòpolis a Barcelona o l'Ateneu La Coma-Cros a Salt, cogestionats amb les entitats, i, espero que ben aviat, la cooperativa pública d'Arbúcies d'atenció sociosanitària.<sup>9</sup> Així mateix, la gestió mixta també pot concertar-se entre diferents administracions públiques, com per exemple els partenariats per a la gestió de l'aigua que associen l'OSE uruguiana amb el seu homòleg paraguaià ESSAP (Empresa de Servicios Sanitarios del Paraguay S.A.), o amb el seu homòleg a Potosí (Bolívia), AAPOS (Administración Autónoma Para Obras Sanitarias).<sup>10</sup>

Cada opció presenta avantatges, inconvenients i riscos. La gestió directa municipal brinda millors condicions laborals, encara que els treballadors de les empreses concessionàries subrogats per l'Ajuntament en un procés de municipalització s'arrisquen d'acabar al carrer si, al cap d'uns anys, no guanyen les oposicions per obtenir plaça fixa. A més, amb la

LRSAL (Llei de racionalització i sostenibilitat de l'administració local) i la llei de pressupostos, el govern del PP posa molts entrebancs als ajuntaments que volen municipalitzar serveis i, per tant, necessiten augmentar les plantilles.

*El govern del PP posa molts entrebancs als ajuntaments que intenten augmentar les plantilles o que volen municipalitzar serveis.*

Quan la gestió és directa, l'administració hi pot introduir millores amb més facilitat en comparació de la gestió indirecta quan aquesta es fa amb concessions que poden allargar-se durant 50 anys. També els representants polítics municipals en tenen un control més gran, sobretot si el gestiona un departament municipal, no tant si es fa des d'un organisme autònom i menys si és una entitat pública empresarial local o una societat mercantil local amb capital públic.

Altres avantatges de la gestió directa són que l'activitat no està subjecta a IVA (tret del servei d'abastament d'aigua) i, per tant, el municipi s'estalvia un 10 o un 21% segons el servei, i que els possibles beneficis de l'explotació s'inverteixen a millorar el servei mateix.

Per la banda dels inconvenients, esmentem que el servei dispensat pot ser més burocràtic i menys flexible –una característica essencial, la flexibilitat, en els serveis d'atenció a les persones– i tractar els usuaris, més com a súbdits que no pas com a ciutadans amb drets. De més, resulta més fàcil que el servei es tanqui amb un canvi de govern.

Al seu torn, la gestió mitjançant entitats d'ESS sense ànim de lucre pot adaptar-se millor a les necessitats concretes de les persones usuàries i sol comportar la participació de les persones treballadores, la qual cosa millora la qualitat i l'eficàcia del servei, a banda que hauria de ser un dret bàsic en tota societat democràtica. Però no està demostrat que permeti augmentar la participació de les persones usuàries en la conformació del servei. Per Maria Cecilia Rossel Odriozola, que ha estudiat els casos de l'Uruguai i de l'Estat espanyol, “el potencial del tercer sector com a agent d'aprofundiment democràtic sol ser destacat en forma recurrent. Tanmateix, l'evidència sintetitzada en aquest treball suggereix que existeix una profunda bretxa entre allò que s'espera de la gestió i el que està donant de si la realitat.”<sup>11</sup> Aquesta mancança es fa encara més patent en aquells serveis d'atenció a les persones prestats per les entitats del tercer sector social que les administracions financen amb subvencions, de manera que els titulars dels serveis són les entitats i, per tant, la rendició de comptes i la participació dels usuaris encara són menys exigibles que quan els presten sota convenis.

Com a inconvenients de la gestió indirecta esmentem que pot sortir més cara al municipi perquè tributa IVA i que les persones que hi treballen ho fan en pitjors condicions econòmiques i de jornada que els empleats públics. Això serà així mentre no s'elevin substancialment els preus de

partida de les licitacions i incloguin de manera sistemàtica clàusules socials que obliguin l'empresa adjudicatària a pagar un sou digne i a oferir bones condicions de treball. Perquè, no ens enganyem, la majoria de vegades, si els governs municipals impulsen les externalitzacions cap a entitats de l'ESS no és per promoure la participació ciutadana en la gestió pública, ni per aprofitar el coneixement que les entitats han adquirit en ser sovint les primeres a afrontar els nous problemes socials, sinó simplement per reduir costos, més quan els municipis també estan infrafinançats per l'estat central. Per exemple, el sou que cobra una educadora en una escola bressol municipal ronda els 28.000 euros anuals, mentre que en una escola bressol privada sol ser d'uns 15.000. O en el sector de l'assistència domiciliària: el preu/hora d'una treballadora d'un SAD municipal és de 15,9 euros/hora, mentre que si el servei és privat tan sols rep 9,01, amb dades de 2013.<sup>12</sup>

*La pregunta crucial és: com ha de ser un servei municipal perquè mereixi el nom de servei públic?*

La gestió indirecta comporta també alguns riscos: que incrementi la descoordinació de les polítiques públiques, que les entitats d'ESS acabin cooptades per les administracions i perdin la seva capacitat transformadora, que s'obri una licitació per externalitzar un servei amb la intenció que el gestioni una entitat d'ESS i que, al final, el concurs el guanyi una empresa mercantil privada, o fins i tot que l'ESS, sense voler, faci el joc a la privatització del servei públic: l'administració es desfà d'un servei municipal externalitzant-lo primer cap a una empresa d'ESS, perquè sap que així no provocarà (tanta) oposició social i, al cap d'un temps, en una nova licitació, concedeix el servei a una companyia mercantil.

En qualsevol cas, sempre caldrà que l'administració controli de prop l'execució del contracte. També, estructuralment, hi ha tipus d'entitats que són més transparents que altres. La cooperativa de treball és la més transparent, ja que, si més no, ha de retre comptes als socis treballadors, els quals, a més, poden contrastar el relat que se'ls ofereix amb la seva observació diària. En sentit contrari, la fundació deu ser probablement la que menys, ja que només ha de retre comptes als patrons, que no hi treballen. En qualsevol cas, s'ha de vetllar per evitar frau, perquè, de frau, n'hi ha en totes les figures jurídiques, també en les pròpies de l'ESS. No oblidem que la contractació pública, a l'Estat espanyol, és un dels principals nius de corrupció.

En aquests moments, no disposem encara de prou experiències d'èxit de serveis que compleixin aquells deu criteris, siguin prestats amb gestió directa, per l'ESS o de manera mixta, sinó que tots presenten mancances en un criteri o altre. És raonable pensar que no existeix una fórmula que sigui universalment preferible per gestionar tots els serveis públics, sinó que la idoneïtat dependrà de diversos factors, començant per la naturalesa del servei. Podem aventurar-nos a dir que

nacionalitzar o municipalitzar l'energia té més sentit que externalitzar-lo a cooperatives energètiques, ja que és un bé estratègic; però que en canvi resulta més lògic que serveis a les persones, on predomina la relació humana, un casal de joves, posem per cas, els autogestionin els mateixos usuaris, en aquest cas els joves, si cal, amb el suport tècnic d'una cooperativa de treball de l'àmbit socioeducatiu. És probable que municipalitzar la neteja viària d'una gran ciutat sigui el millor, perquè, ara com ara, no hi ha tampoc empreses d'ESS capaces de fer-ho i, si no, assumirien la gestió les filials multiserveis de grans constructors i grups financers que fan l'agost a canvi de precaritzar el treball i el servei; però que en canvi resulta més lògic que, si existeix un centre especial de treball a la mateixa localitat capaç de gestionar la deixalleria municipal, se li externalitzi la seva gestió.

Les possibilitats i circumstàncies concretes també influeixen en la decisió: l'Ajuntament compta amb expertesa en l'activitat que voldria assumir o, almenys, li és fàcil aconseguir-la, i posseeix els recursos econòmics per fer la inversió inicial que sovint comportarà? D'altra banda, té capacitat real de controlar l'execució del contracte si externalitza el servei? Hi ha entitats d'ESS en el sector que puguin guanyar la licitació? Estan arrelades al municipi? Etc.

## La dimensió pública de l'ESS

Si es vol enfortir l'opció per crear serveis autènticament públics gestionats per l'ESS, i això significa que compleixin aquells deu criteris, tant el sector com els poders públics tenen feina per fer.

*La gestió directa brinda millors condicions laborals, permet a l'administració introduir millores amb més facilitat i els representants polítics municipals controlen més el servei.*

L'ESS ha de tenir més ambició de créixer i, per a això, ha de practicar sistemàticament la intercooperació. També necessita introduir mecanismes concrets de participació en el disseny, la millora i l'avaluació del servei per part de les persones usuàries o beneficiàries. A més, s'ha d'esforçar per diversificar clients a fi de preservar la seva autonomia, de manera que pugui seguir exercint el seu paper qüestionador de les injustícies socials i el seu caràcter solidari.

I què han de fer els poders públics? Apunto quatre propostes. La primera és incrementar i millorar les polítiques que fomenten la creació i consolidació d'entitats d'ESS, especialment en els àmbits d'activitat en què tenen menys presència.

La segona és modificar la llei catalana de cooperatives per introduir una nova figura, les cooperatives de serveis públics, tal com van incorporar fa temps les lleis valenciana i andalusa. Es tracta d'una omissió inexplicable en la darrera llei catalana de 2015. Les cooperatives de serveis

públics han de prestar un servei d'interès per a la comunitat, encara que no cal que sigui un servei bàsic o de primera necessitat. Un dels socis de la cooperativa haurà de ser sempre una administració o entitat pública, que conservarà el control de les condicions de prestació del servei; d'altres poden ser socis de treball o de consum, o bé entitats privades amb experiència demostrada en l'activitat. La Federación Andaluza de Cooperativas de Trabajo (FAECTA) va editar el 2016 un manual per promoure-les.<sup>13</sup>

La tercera proposta, tal com demana Joan Segarra, actualment president de la Confederació, patronal del Tercer Sector Social de Catalunya no lucratiu, és innovar en les fórmules de concertació publicocooperativa (cooperativa en sentit ampli), més enllà del concurs i el contracte de serveis, per donar més valor a la qualitat del servei i la reinversió d'excedents, entre altres, i explorar noves fórmules també en l'àmbit del finançament dels serveis.<sup>14</sup>

*La gestió mitjançant entitats d'ESS sense ànim de lucre pot adaptar-se millor a les necessitats concretes de les persones usuàries i sol comportar la participació de les persones treballadores.*

La quarta és sistematitzar la contractació pública responsable: aconseguir que, en l'adjudicació, puntuïn més els criteris de qualitat i de responsabilitat social que els econòmics; eliminar el sistema de subhastes, les ofertes econòmiques anormalment o desproporcionadament baixes, les millores voluntàries directament relacionades amb l'oferta econòmica i el costum de plantejar com a preu de sortida d'un concurs el preu d'adjudicació de la licitació anterior. També resulta imprescindible pujar el preu/hora en les contractacions de serveis a les persones i exigir a l'empresa guanyadora en la licitació el pagament d'un salari mínim digne i l'estabilitat en l'ocupació, almenys durant el contracte, els quals han de tenir una durada superior i més possibilitats de pròrroga. Fa anys que el Tercer Sector Social reclama que, en aquestes licitacions, l'adjudicació es basi en la qualitat de les ofertes, no en el preu. Moltes d'aquestes demandes van ser recollides en l'Acord per l'impuls de la millora de la contractació pública de serveis d'atenció a les persones,<sup>15</sup> signat el 20 de juny de 2014 pels sindicats CCOO i UGT i entitats del tercer sector social com la Taula d'Entitats del Tercer Sector Social de Catalunya i la Confederació.

Sabem el que no funciona. El balanç de trenta anys de privatitzacions i externalitzacions de molts serveis bàsics és clarament negatiu: la ciutadania obtenim pitjors serveis, els quals són oferts per empreses que obtenen sucosos beneficis a costa nostra i de la precarietat dels treballadors. El primer impuls ens porta a retornar-los, sense més, a les administracions perquè els gestionin. Tanmateix, hauriem de recordar que molts no funcionaven tampoc tan bé quan els gestionaven: burocràcia, poca sensibilitat, ineficiències... Es tracta, doncs, de re-crear el concepte de servei públic, de tornar a la seva etimologia, "servei al poble", i en aquesta tasca hi tenen molt a dir tant una administració que

*No existeix una fórmula que sigui universalment preferible per gestionar tots els serveis públics, sinó que la idoneïtat dependrà de diversos factors, començant per la naturalesa del servei.*

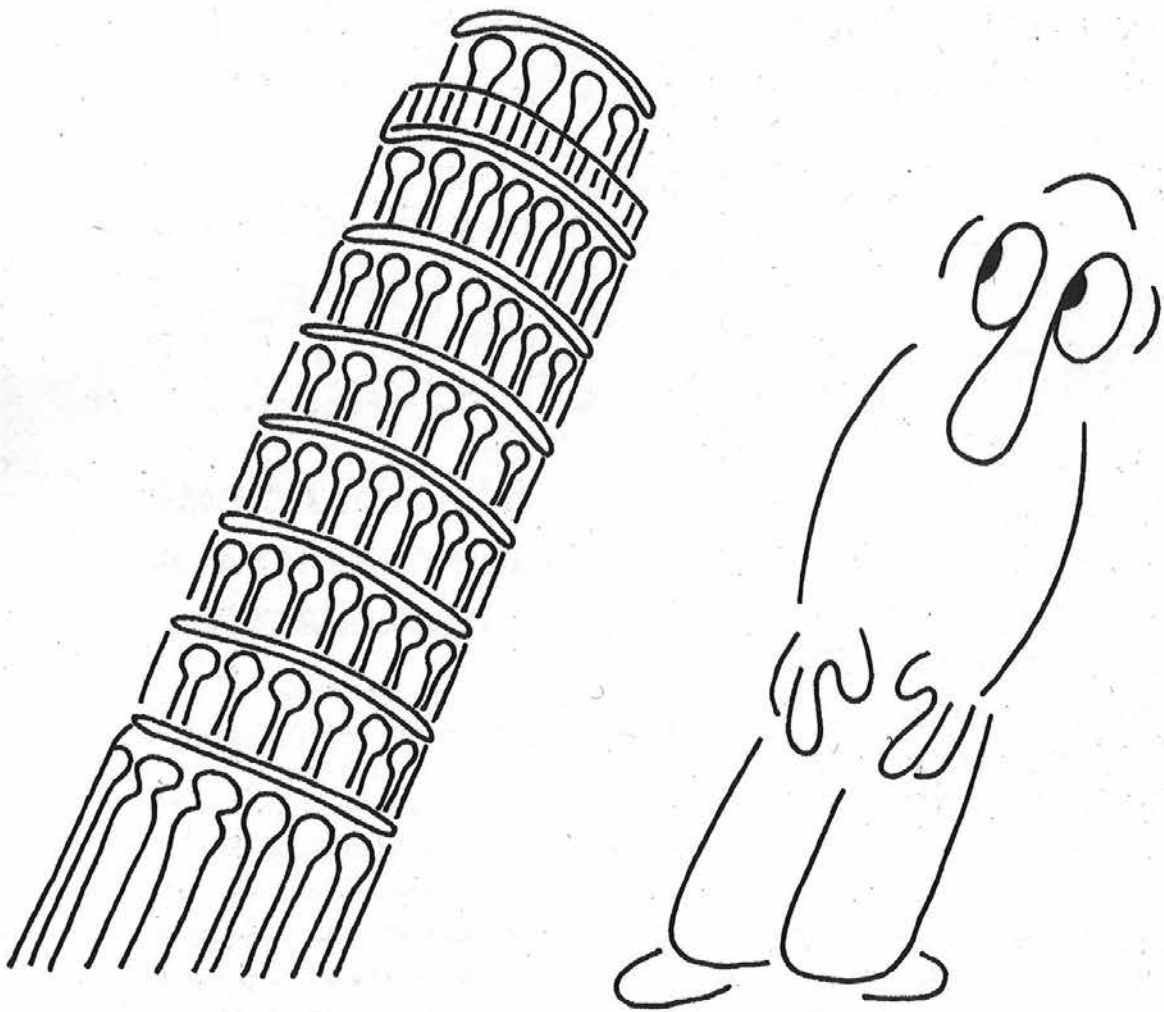
sigui bona professional i tingui sensibilitat a les demandes ciutadanes, com les entitats de l'economia social i solidària que, al mateix temps que serveixen els seus socis, volen servir a tota la societat.

#### Notes:

- 1 Valenzuela, Pep (maig 2015), "Comunitat Minera Olesana, SCCL, la cooperativa de l'aigua", *Cooperació Catalana*, 387, Fundació Roca i Galès, Barcelona.
- 2 Garcia Jordi (2017), entrada "Municipalització participativa", *L'economia solidària en cent paraules*, Icaria Editorial, Barcelona.
- 3 [http://governacio.gencat.cat/web/.content/informacio\\_departamental/noticies/Any\\_2017/Documents\\_2017/170912-Codi-etic-SP-Catalunya-Setembre-2017.pdf](http://governacio.gencat.cat/web/.content/informacio_departamental/noticies/Any_2017/Documents_2017/170912-Codi-etic-SP-Catalunya-Setembre-2017.pdf)
- 4 McDonald, David A.; Ruiters, Greg (2013), "Sopesando las opciones. Consideraciones Metodológicas", *Alternativas a la privatización*, Diversos autors, Icaria Editorial, Barcelona.
- 5 Casa, Mauro (2013), "Capacidades estatales para una gestión participativa del agua: experiencias del caso uruguayo", *Revista Uruguaya de Ciencia Política*.
- 6 Llegiu, per exemple, "La sagrada pérdida", 31.08.16, a *la Diaria*. <https://ladiaria.com.uy/articulo/2016/8/sagrada-perdida/#!>
- 7 En canvi, molts sistemes d'abastiment d'aigua autogestionats per cooperatives i comitès veïnals prestaven serveis de poca qualitat, per culpa de la falta de capital i, de vegades, la inestabilitat en la gestió. Casa, Mauro (2013) "Capacidades estatales para una gestión participativa del agua: experiencias del caso uruguayo", *Revista Uruguaya de Ciencia Política*. Una valoració diferent d'aquests sistemes per al cas argentí la trobareu a Pallarès, Montse (juny 2015), "Aigua cooperativitzada: servei públic a l'abast de tothom", *Cooperació Catalana*, Fundació Roca Galès, Barcelona.
- 8 Una SCIC és una figura cooperativa francesa en què la cooperativa té com a socis diversos grups d'interès, sovint un ajuntament i, a més, treballadors, voluntaris, usuaris, empreses, associacions, particulars... En aquests moments n'hi ha més de 130 i treballen en camps com els serveis socials, la cultura o les energies renovables.
- 9 Gay, Victor (desembre 2013), "La cooperativa 'de la llum' de Camprodon. Única en el sector arreu del país i de l'Estat", *Cooperació Catalana*, 371, Fundació Roca i Galès, Barcelona.
- 10 Ferrer, J. (05.12.17), "L'Ajuntament d'Arbúcies treballa per crear una cooperativa pública", *El Punt Avui*.
- 11 Spronk, Susan; Crespo, Carlos, i Olivera, Marcela (2012), *Las luchas por la justicia del agua en Latinoamérica*, Municipal Service Project. En la recerca que sustenta aquest estudi, els autors van documentar 26 alternatives d'èxit en el sector de l'aigua a l'Amèrica Llatina. D'aquestes 9 corresponia a serveis municipals de l'aigua, 12 a proveïdors sense finalitat de lucre no estatals (incloent-hi els sistemes administrats per la comunitat i les cooperatives), tres partenariats sense finalitat de lucre i dos partenariats públics sense finalitat de lucre. A més van poder documentar 4 experiències de partenariats publicopúblics d'àmbit nacional i quatre més d'àmbit internacional.



- 12 Yustres, Víctor (31.05.2016), “Ajuda a la dependència amb ànim de lucre”, *Directa*, 409, Barcelona.
- 13 Maria Cecilia Rossel Odriozola, “Tercer sector y prestación de servicios públicos: la ‘caja negra’ de la participación ciudadana en la gestión pública y su impacto en los regímenes de bienestar corporativos”, *Revista del CLAD Reforma y Democracia*, núm. 47, juny de 2010, Caracas.
- 14 Joan Segarra, “Cooperació publicoprivada i economia social: més enllà de la contractació de serveis”, *Nexe* 35, desembre 2014.
- 15 [http://www.ccoo.cat/pdf\\_documents/2014/Acord\\_Millora\\_Contractacio\\_Publica\\_DEFINITIU.pdf](http://www.ccoo.cat/pdf_documents/2014/Acord_Millora_Contractacio_Publica_DEFINITIU.pdf)



## NEIL MCINROY: “LES COOPERATIVES SÓN PART ESSENCIAL D’UNA BONA ECONOMIA LOCAL”

Oriol Estela Barnet

**Els països anglosaxons compten amb una llarga tradició d’organitzacions de l’anomenat “tercer sector”, moltes de les quals duen a terme una important tasca en favor del desenvolupament econòmic local. Fundacions, *trusts*, *charities* i associacions de tot tipus es constitueixen en *thinktanks* i laboratoris de pràctica que igualment alimenten la innovació de les polítiques públiques com contribueixen a l’empoderament de les comunitats. El Centre for Local Economic Strategies, amb base a Manchester, és un d’aquests “thinkand do” tank que opera a tot el Regne Unit. El seu director, l’escocès Neil McInroy, ens ha visitat recentment en el marc de la seva col·laboració amb el Pla Estratègic Metropolità de Barcelona i l’IGOP per fer l’anàlisi comparada d’iniciatives d’innovació social en el marc de les noves economies en barris de Birmingham i Barcelona.**

**En els últims anys, l'expressió “noves economies” s'ha posat de moda per designar un conjunt de models i pràctiques de desenvolupament econòmic, alternatives al capitalisme de mercat. Però fins a quin punt aquestes economies són realment noves?**

És una molt bona pregunta. D'alguna manera, molt de tot allò que apareix sota l'etiqueta de “nova economia” no és nou. Fa molt de temps que tenim cooperatives, desenvolupament econòmic comunitari i activitat econòmica local. En tot cas, el que és realment nou és la creixent necessitat d'aquests instruments, ja que els efectes del capitalisme de mercat mediatitzats per un determinat funcionament de les democràcies s'han demostrat perjudicials per a moltes persones i comunitats, desvirtuant les seves economies locals.

**Com definiu el vostre objecte d'atenció, l'economia local, a CLES?**

Entenem l'economia local com aquella que té a veure amb les persones i el lloc. És l'economia quotidiana dels llocs de treball, de les competències laborals específiques i del petit comerç local, així com la que interpreta i tracta de modelar com les inversions globals i nacionals operen en termes del lloc i de les persones que hi viuen.

**Llavors, quins serien, a partir de la vostra experiència, els factors clau que caracteritzen una “bona” economia local?**

A CLES hem analitzat en profunditat, conjuntament amb altres organitzacions com la New Economics Foundation, les experiències transformadores en les economies de deu ciutats del Regne Unit per tractar d'extreure aquests factors clau, i que configurarien el que cataloguem com a “new mainstream”, els

trets essencials que caldria normalitzar en el funcionament de l'economia.

Aquest nou *mainstream* és un ventall d'activitat econòmica generativa, en contrast amb l'economia extractiva de riquesa del capitalisme financer. El nou *mainstream* és l'activitat econòmica local que és rica socialment i econòmica i que, com a tal, promou la justícia social i econòmica. Això inclou l'economia quotidiana del petit comerç, l'energia, els serveis bàsics i l'economia de les cures. També inclou noves activitats financeres com les monedes locals i els bancs comunitaris, així com tot un seguit d'activitats que busquen incidir en la redistribució de la riquesa local i en el rol que les institucions locals com el govern municipal, els hospitals i les universitats poden jugar amb les seves compres donant suport als negocis locals o les cooperatives del territori. Les cooperatives també són, per cert, una part essencial d'una bona economia local, perquè habitualment són propietat de la gent del territori i actuen per satisfer les necessitats de la comunitat.

*Molt del que s'etiqueta “nova economia” no és nou; allò realment nou és la creixent necessitat d'aquests instruments.*

**Com ajuda la vostra organització a les economies locals a avançar?**

CLES pensa i actua. Per una banda, això significa que juga el paper d'un *think tank*, oferint noves idees en política pública per als governs central, regionals i locals. Per l'altra banda, i de manera més intensa, ofereix suport pràctic i treball al costat dels governs locals i de les comunitats per avançar en solucions econòmi-

cament progressistes. En aquest moment, una tasca important és celebrar i donar visibilitat a les activitats que formen el nou *mainstream*. També ens impliquem en col·laboracions amb un ampli espectre d'organitzacions similars a la nostra en molts altres països. En tot el nostre treball creiem que ens hem de moure cap a la localització, la socialització i la democratització de l'economia.

*L'economia local és l'economia quotidiana dels llocs de treball, de les competències laborals específiques i del petit comerç local.*

**Però fins a quin punt aquestes pràctiques estan canviant realment l'economia quotidiana dels llocs on són presents?**

Roberto Unger, filòsof i polític, escriu sobre la reinvençió del desenvolupament econòmic i el potencial de la innovació social. Buscant fer avançar la innovació social, Unger destaca la necessitat de “millorar l'agència” entre els sectors públic, social i mercantil, emetent senyals a un moviment radical progressista, on un ventall d'innovacions de petita escala anticipen les possibilitats d'un canvi a gran escala en la societat i en les pràctiques econòmiques. En aquest sentit, la ciutadania espera el canvi, però som també nosaltres, com a persones treballadores, propietàries d'empreses o funcionàries públiques, que hem de conduir-lo. Es tracta d'una revolució centrada en les persones i la nostra responsabilitat avui és fer créixer, accelerar i escalar aquest moviment.

Crec que és a mesura que les innovacions locals vagin escalant en dimensió i accelerant-se

que podran canviar l'economia quotidiana. Si actuem més decididament en aquesta línia transformaran el sentit de la propietat i de la riquesa. Això afectarà de retruc la forma com opera el capitalisme de mercat. És per això que parlem de “nou mainstream”, més que d'economia alternativa, perquè volem que aquesta forma d'entendre l'economia sigui la que substitueixi l'anterior, no que la complementi o simplement la reformi.

**Parlem un moment del teu país. Al Regne Unit s'està produint un procés que anomenem de “devolució” de poders als governs locals, mentre que, al mateix temps, heu de fer front a la sortida de la Unió Europea. Quines són les conseqüències per a les economies locals que espereu de tot plegat?**

El procés de *devolution* (descentralització) al Regne Unit ofereix una oportunitat per pensar més sobre el sentit del lloc i les economies locals. Això ja ha succeït a Escòcia (on s'ha portat a terme aquesta descentralització des del 1999) i està començant a fer-se a algunes ciutats i regions angleses, com ara el Greater Manchester. És evident que, amb més competències i més recursos, la capacitat per influir sobre el funcionament de l'economia local serà més gran.

Pel que fa al Brexit, el debat previ al referèndum va ser molt pobre, amb una forta presència de mites i llocs comuns, especialment per part dels que demanaven abandonar la Unió Europea. Per contra, alguns progressistes al

*Creiem que ens hem de moure cap a la localització, la socialització i la democratització de l'economia.*

*A mesura que les innovacions locals vagin escalant en dimensió i accelerant-se, podran canviar l'economia quotidiana.*

Regne Unit, tot i no estar d'acord amb haver decidit marxar, hi troben alguns avantatges, especialment pel que fa a la creació d'un nou model de socialdemocràcia, que faci de mediatra amb el capitalisme de manera que s'afavoreixi allò local, les persones i els llocs, més que no pas els interessos de les corporacions globals (com passa sovint en el si de la Unió Europea).

Per tant, de la conjunció d'ambdós factors sí que esperem una major possibilitat d'avançar cap a unes economies locals més fortes i transformadores.

**Ens pots posar algun exemple de ciutat del Regne Unit que ja estigui destacant en l'articulació d'aquesta economia local?**

És evident que algunes ciutats se les han arreglat per desenvolupar en major mesura la nova agenda econòmica. Això s'ha donat tant mitjançant la força dels poders públics locals com del poder de les comunitats. Ciutats com Bristol es troben a l'avantguarda en la construcció d'aquest model. Igualment, ciutats més petites com Preston han agafat el lideratge amb programes de generació de riquesa local, tractant de fer canviar la manera com les grans institucions àncora públiques (aquelles que no es deslocalitzen) incideixen en la creació de llocs de treball, de cooperatives, d'inversió i en l'enfortiment de les cadenes productives locals.

**Has visitat Barcelona recentment. Què en penses, de l'economia de la ciutat i del nou enfocament de les polítiques econòmiques i els projectes que s'hi estan desenvolupant?**

Barcelona i el seu govern municipal actual són un potencial aparador per a la resta d'Europa i més enllà. La seva plataforma de "polítiques justes, redistributives i sostenibles" es troba, segons el meu parer, en la bona direcció.

Veig la política municipal a Barcelona com una lluita valenta municipalista contra la cobdícia, on el dret a la ciutat, els comuns, la solidaritat i la democràcia han estat erosionades per una expansió i reinvençió constant del capitalisme global. El que trobem a Barcelona és un intent de construir un nou punt de referència progressista municipal, en què la ciutadania hi té molt a dir.

*Parlem de "nou mainstream", més que d'economia alternativa, perquè volem que substitueixi l'anterior, no que la complementi o simplement la reformi.*

**Creus que és possible construir aquesta agenda davant de les forces de l'economia global?**

Com que totes les ciutats, incloent-hi Barcelona, estan connectades a l'economia global i competeixen per l'atracció d'inversions, estem davant d'un exercici teòric i pràctic arriscat, però fascinant. En aquest sentit, el moviment del nou municipalisme ens adverteix dels problemes generats per un petit conjunt d'interessos creats. Per això no hauríem de subestimar la feblesa fonamental de l'economia liberal: la seva estretor significa que pot ser potencialment socavada per una pluralitat

de ciutadans i ciutadanes que construeixen una democràcia ample i profunda. El canvi en les institucions municipals és fonamental en aquest procés.

Sento que moltes organitzacions i gent progressista arreu d'Europa i en altres països tenen l'esperança que el nou municipalisme sigui un èxit a Barcelona. Si ho és, llavors serà molt més fàcil avançar en altres indrets. Serà un punt d'inflexió en el desenvolupament del moviment per una nova economia.

**Per acabar, podries concretar-nos algunes pràctiques o polítiques específiques que recomanaries abordar als governs locals per iniciar el procés de canvi?**

Bé, és evident que el primer que cal aconseguir és una governança descentralitzada. El desenvolupament econòmic local tradicional recolza en el govern de dalt a baix. El futur es troba en una major devolució de poder a l'esfera local, on les decisions econòmiques es prenen més a prop de la gent i de les necessitats dels més desfavorits.

Un segon element fonamental és difondre el pensament que el creixement social és tan important com el creixement econòmic. El desenvolupament econòmic tradicional tendeix a veure les inversions en aspectes socials com un cost. Està demostrat que invertir en el benestar social de les persones és una inversió econòmica en la productivitat del futur.

A partir d'aquí, hi ha alguns elements interessants en els quals cal introduir mirades dife-

rents respecte el desenvolupament econòmic tradicional. Per exemple, considerar les empreses com a part de la ciutadania. Canviar la seva consideració únicament com a creadores de riquesa, tenint present que molts negocis locals juguen un important paper social, més enllà de la provisió de llocs de treball i renda. Això inclou les petites empreses que donen suport a l'activitat cívica i de voluntariat local, com ara esponsoritzar un equip infantil de futbol.

*L'economia social, i les cooperatives en particular, ens mostren el camí a seguir.*

Avui en dia és molt important també adquirir maduresa digital. El desenvolupament econòmic tradicional considera les tecnologies digitals com un sector d'activitat econòmica. En canvi, des de la nostra perspectiva haurien de ser vistes com un mitjà per democratitzar l'economia.

Finalment, les economies locals han de treballar per la protecció dels llocs de treball. El desenvolupament econòmic tradicional tracta massa sovint la força de treball simplement com un cost que ha de ser reduït per millorar la competitivitat. Res a veure amb la visió d'un mercat de treball en què les persones són el centre i la seva aportació en forma de treball és valorada i protegida per tota la comunitat, com també degudament remunerada. En aquest àmbit, l'economia social, i les cooperatives en particular, ens mostren el camí a seguir.



# nexe

*quaderns d'autogestió i economia cooperativa*

## Quatre últims números publicats

### **Núm. 37 (versió digital)**

Jordi Garcia Jané. *L'economia social i solidària entra als ajuntaments*. Antoni Oró Badia. *Exemples de governança cooperativa*. Jordi Boixader Solé. *Compra i contractació pública local per enfortir l'economia social i solidària*. Jordi Pujol Moix. *Els drets del soci a les empreses d'economia social*. L'Apòstrof. *Les CAE: un paraigua per a l'emprenedoria*. Carles Masià. *Cooperatives d'alumnes, una qüestió de pràctica*. L'Apòstrof. *L'economia col·laborativa, un cooperativisme 2.0?*

### **Núm. 38 (versions a paper i digital)**

Carles Masià. *Valors amb fonaments*. Antoni Oró Badia. *Josep Vidal: La nova llei de cooperatives*. Jordi Boixader i Oriol Estela. *Monedes locals: per què i per a què?* L'Apòstrof. *Emprendre en clau cooperativa*. Carles Masià. *Espais que traspuen cooperativisme*. Carme Giménez Capdevila. *TTIP: Capitalisme sense barreres*. Jordi Garcia Jané. *Jordi Via: "L'existència del Comissionat en un ajuntament com el de Barcelona és una oportunitat per a l'economia social i solidària"*

### **Núm. 39 (versions a paper i digital)**

Carles Masià. *Cooperatives d'ensenyament: el repte de l'avaluació continuada*. L'Apòstrof. *Josep Vidal: "La gent s'ha adonat que cal fer economia d'una altra manera"*. Jordi Valls i Jordi Garcia. *La participació en les cooperatives grans, el cas de Suara*. Óscar Rebollo (IGOP-UAB). *Democràcia a les associacions*. Carles Masià. *De la cooperativa a la prestatgeria*. L'Apòstrof. *La Cambra d'Economia Social: un nou espai per reforçar el sector*. Gabriel Boichat. *L'economia social del Quebec, l'èxit de transcendir els límits*.

### **Núm. 40 (versions a paper i digital)**

Mireia Duran, Jordi Valls i Joan Manel Sánchez. *Tenim incorporats els principis i valors cooperatius al dia a dia de les nostres cooperatives?*. Carles Masià. *Energia verda i cooperativa: bateria d'innovació social*. Oriol Estela Barnet. *L'economia social i solidària en l'equador del mandat municipal*. Ana Muñoz i Guardeno i Anna Fernández. *Economia de les cures, el treball invisibilitzat, la cohesió menystinguda*. Carles Masià. *Fernando Sabín: "L'economia solidària ha de ser mestissa"*. L'Apòstrof. *Ndeye Fatou Mbaye i Ababacar Thiakh, Baye: "Darrere de la venda ambulat hi ha valors i dignitat"*. Jordi Garcia Jané. *"La forja solidària d'un barri portuari. La Barceloneta obrera i cooperativa"*

Podeu demanar números endarrerits al tel. 93 318 81 62, [federacio@cooperativest treball.coop](mailto:federacio@cooperativest treball.coop)  
Edita: Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya





“Allò que diferencia fonamentalment l’actitud dels resignats de la dels constructors és que els primers tan sols veuen el declivi i la caiguda mentre que els segons pressenten la germinació creadora, fins i tot enmig de l’adversitat”

*La causa humana.* Patrick Viveret. Icaria editorial 2013