

31

nexe

*quaderns d'autogestió
i economia cooperativa*

desembre de 2012

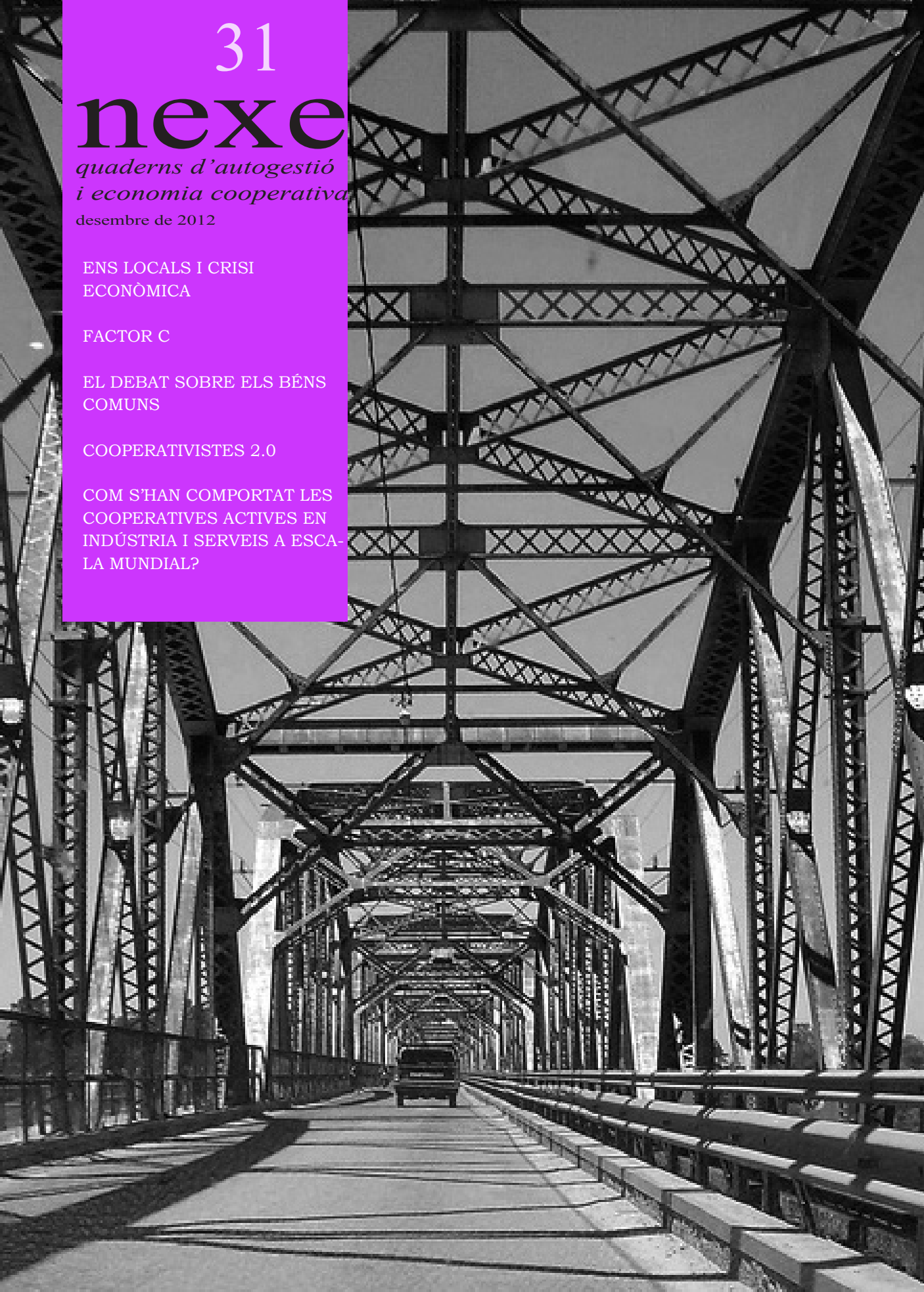
ENS LOCALS I CRISI
ECONÒMICA

FACTOR C

EL DEBAT SOBRE ELS BÈNS
COMUNS

COOPERATIVISTES 2.0

COM S'HAN COMPORAT LES
COOPERATIVES ACTIVES EN
INDÚSTRIA I SERVEIS A ESCA-
LA MUNDIAL?





ENS LOCALS I CRISI ECONÒMICA: L'OPORTUNITAT DE LA NOVA ECONOMIA (1)

Oriol Estela Barnet

I sympathize with those who would minimize, rather than those who would maximize economic entanglements among nations. Ideas, knowledge, science, hospitality, travel – these are things that of their nature should be international. But let goods be homespun wherever it is reasonable and conveniently possible, and above all, let finance be primarily national (2)

John Maynard Keynes (1883-1946). Economista anglès.

És indubtable que vivim uns temps turbulents i desconcertants, i que l'esfera local és la que en pateix de manera més crua les conseqüències. La crisi ha posat en entredit, entre d'altres qüestions, un model productiu que ha conduït a una transformació a gran escala del territori. La crisi també ha obert nous interrogants sobre l'encaix local-global, en especial en l'àmbit financer. Igualment, la crisi està portant a un qüestionament de la capacitat d'actuar de l'administració

local en nom de la sostenibilitat dels comptes públics. Davant d'aquest panorama, al que caldria afegir una llista encara més llarga de factors, el rol dels governs locals en el desenvolupament econòmic s'ha de repensar... una vegada més.

Els governs locals compten actualment amb un important pes en les polítiques de desenvolupament econòmic. Això no amaga la dificultat que representa intervenir des d'un món local tan fragmentat com el nostre, escanyat financerament ja des d'abans de la crisi, sense competències específiques en promoció econòmica o ocupació i dins d'un marc de relacions amb les altres administracions que, si ja era per sí mateix complicat, es presenta encara força més incert en el futur immediat. Els llargs anys d'espera per assolir l'imprescindible nou Pacte Local, que havia d'ajustar la capacitat legal d'acció dels ajuntaments i els seus recursos al paper que desenvolupen en la realitat, han desembocat inesperadament en una proposta de reforma de la Llei de Bases del Règim Local absolutament restrictiva en aquest sentit.

En qualsevol cas, siguin quines siguin les circumstàncies i els imperatius legals, és impossible eludir la responsabilitat dels ajuntaments a l'hora de proporcionar respostes als reptes econòmics que es plantegen a la ciutadania. La proximitat obliga, i és aquest, de fet, el factor que explica en gran mesura que els ajuntaments democràtics comptin amb una trajectòria de més de dues dècades compromesos amb el desenvolupament econòmic del seu territori. Una trajectòria, però, que també presenta alguns forats negres, com l'actitud de molts ajuntaments que, portats per l'eufòria financera i, perquè no dir-ho, l'interès per millorar els seus ingressos, han atiat el foc de l'especulació urbanística i immobiliària.

En aquest article ens centrarem en alguns dels aspectes d'aquest llegat que poden servir de base per fer front als reptes que presenta el nou escenari, i posarem sobre la taula la necessitat d'un nou enfocament, basat en els preceptes d'una Nova Economia (3), que hauria d'ajudar a un millor encaix de l'acció local en el conjunt de polítiques de desenvolupament econòmic.

L'inici de la crisi i el llegat del període anterior

L'arribada de la crisi va estar marcada pel retorn accelerat de la centralitat del problema de l'atur en l'agenda espanyola i catalana. Un problema al que es va fer front de nou amb els ajuntaments en primera línia de xoc, aplicant receptes keynessianes (propiciades pel controvertit "Plan E") i amb la necessitat de reforçar la capacitat operativa d'uns serveis locals d'ocupació que, malgrat la millora experimentada en els darrers anys pel que fa a coordinació i gestió, segueixen comptant enca-

ra avui en dia amb uns instruments que són pràcticament els mateixos de fa més d'una dècada.

Des del punt de vista de l'evolució de les polítiques de desenvolupament econòmic local, la crisi ha donat un major protagonisme a algunes de les tendències que ja es venien enregistrant en l'etapa prèvia. N'assenyalarem tres que considerem clau.

En primer lloc, es disposa ja d'un bagatge substancial en el desenvolupament de polítiques de suport a l'activitat econòmica, en especial en el camp de l'emprenedoria, que inclou instruments molt diversos: des de la introducció dels valors emprenedors a l'escola fins als viviers d'empresa, passant per uns equips tècnics ben qualificats per acompanyar les empreses en les seves primeres passes i més enllà. És aquesta professionalització de les estructures que donen suport a les empreses i que treballen colze a colze amb elles un senyal de maduresa, entesa tant des del punt de vista de la consolidació de les polítiques de promoció econòmica en els cartipassos municipals com de la necessitat de buscar nous enfocaments i instruments adaptats a la situació actual.

En segon lloc, es constata clarament la irrupció amb força del concepte d'innovació en les polítiques locals adreçades a l'activitat econòmica, que ha portat fins i tot a la creació de regidories específiques ja des de l'anterior mandat local. Una preocupació per la innovació – i per conceptes relacionats, com creativitat o talent- que segurament ha estat més de portes enfora (suport a la innovació empresarial) que no pas endins (innovació en la pròpia administració local), però que resulta un bon punt d'arrencada per encarar el nou període amb els aires de renovació que requereix la sortida de la crisi.

I, en tercer lloc, l'altre aspecte emergent, en especial en aquests darrers anys de dificultats econòmiques, ha estat el de tot allò que es pot qualificar com a “social”: economia social, responsabilitat social, emprenedoria social... i també innovació social. En parlarem amb major profunditat més endavant.

Capítol apart mereix el tractament de la sostenibilitat ambiental dins de les polítiques de desenvolupament econòmic local, que en els temps de crisi s'ha volgut articular al voltant de l'anomenada “Economia Verda”; un terme que ha fet fortuna però que en la pràctica recull poc més que el foment de les energies renovables i les inversions i llocs de treball que aquestes poden generar. Un aspecte clau, efectivament, per a la sostenibilitat, però insuficient si el que es vol és anar més enllà i escometre un veritable canvi de paradigma que impliqui tots els aspectes de l'economia. Dit en altres paraules: l'Economia Verda no pot ser “una economia sectorial més”; no pot basar-se en el desenvolupament d'unes

activitats concretes que poden etiquetar-se com a “verdes”, sinó que ha de ser el nucli vertebrador del canvi de model productiu que tant s’ha reclamat, però que corre el perill d’anar desapareixent de l’agenda de prioritats si no s’actua des de ja amb convicció i voluntat transformadora.

Els grans reptes del desenvolupament local per al proper període

La clau de volta de les polítiques de desenvolupament econòmic local de cara al futur l’hem de trobar a partir d’una mirada més oberta sobre l’economia. Si el món local es caracteritza per la diversitat, la flexibilitat, la capacitat d’adaptació a unes circumstàncies específiques, no té cap mena de sentit seguir ancorats en una visió restrictiva dels conceptes vinculats al desenvolupament econòmic, com es veurà més endavant.

Abans, però, cal introduir una breu reflexió sobre la naturalesa del desenvolupament econòmic local, que podríem considerar el resultat de l’articulació de tres dimensions que cal tenir en compte a l’hora de planificar les estratègies d’intervenció:

- La dimensió que podríem anomenar de participació local en el desenvolupament econòmic global, que significa entendre el territori i els seus recursos com a plataforma al servei de l’activitat econòmica globalitzada. És la dimensió més clàssica de la promoció econòmica: atracció d’inversions d’empreses multinacionals, grans infraestructures i equipaments, etc. Una dimensió, però, en la que l’escala municipal, en especial a casa nostra, resulta clarament insuficient, de manera que l’escala més efectiva, a nivell de planificació, ordenació i gestió és la regional i, en tot cas, la metropolitana.
- La dimensió del desenvolupament econòmic local amb projecció global. Es tracta de la dimensió predominant en els darrers anys, en els que s’han mobilitzat recursos en la línia del comentat en l’apartat anterior, amb un clar protagonisme del foment de l’emprenedoria i la innovació com a palanques d’accés de la producció local als mercats globals. Una dimensió, però, que ha estat molt condicionada per les possibilitats de finançament extern i on els fons europeus (avui ja en clara retirada) han estat cabdals. L’escala supramunicipal sembla la més adient per a aquesta dimensió en el nostre país, per tal d’assolir la massa crítica necessària per optimitzar recursos i generar impactes rellevants.
- La dimensió del desenvolupament local endogen; la que tracta de mobilitzar els recursos locals per satisfer les necessitats i aspiracions específiques del territori en qüestió. Segurament, aquesta és la dimensió més oblidada en les polítiques de promoció econòmica

que es porten a terme actualment quan, paradoxalment, és la que més s'adiu amb la capacitat local d'intervenció i és assumible des del concepte de comunitat: des del barri o municipi petit fins a la comarca o més enllà. És per això que hi dediquem un capítol específic a continuació.

Aquesta articulació també reclama, cada cop més, una millor coordinació entre les diferents escales d'intervenció. Un exercici de racionalització d'acord amb les exigències d'una governança multinivell que atorgui a cada escala les polítiques i els instruments més efectius, en clau de millora de l'eficiència però sense perdre de vista l'equitat i la solidaritat entre persones i territoris. En altres paraules, acabar d'una vegada per totes amb les duplicacions i els solapaments (també amb els buits) d'estructures i programes, i amb la presència d'agents "inerts" capaços de captar recursos sense aportar cap mena de valor per al territori. No sembla, però, que els vents de reforma competencial bufin en absolut en aquesta direcció.

Però, amb tot això que resulta imprescindible, encara no n'hi hauria prou. Cal que des de l'escala local s'apliqui a les polítiques de desenvolupament econòmic el "gran angular" que representa la visió de la Nova Economia (4).

Nous temps: Nova Economia

Els estudis d'opinió reflecteixen en aquests moments una pèrdua de confiança en el funcionament de l'economia global (5). La incapacitat de governar el destí econòmic no ja de les nostres vides, sinó de països sencers, ostatsges d'uns mercats financers que a més de causar la crisi es permeten (els permetem) fixar de nou les regles del joc per sortir-ne, genera tal grau d'impotència i desafecció respecte a aquesta esfera econòmica que, simplement, ens porta a focalitzar l'atenció, els esforços i l'esperança en allò que ens és més proper: des del moment en el que no es poden utilitzar arguments polítics, socials, humanistes per defensar un model alternatiu global, abandonem aquesta lluita i ens centrem en allò que podem més o menys està en les nostres mans.

Però aquesta economia que ens governa és una cosa; l'Economia (amb majúscula), una altra de ben diferent.

Satisfer les necessitats humanes amb recursos escassos; d'això tracta l'Economia. I es ben evident que cada cop tenim més consciència de l'escassetat dels recursos i que estem aprenent a modular les nostres necessitats (la crisi ha fet un gran favor en aquest sentit). Tot i així, el marc mental del creixement, l'hiperconsum i l'especulació segueix essent hegemònic i continua marcant les pautes de les polítiques eco-

nòmiques de tots els nivells de govern, fins i tot dels governs locals. El decreixement, l'austeritat (ben entesa) i la felicitat de les persones són termes que encaixen malament en aquest imaginari i que, en el millor dels casos, generen alguna simpatia que permet que s'incloguin gairebé com una curiositat en les pàgines de "tendències" dels diaris. Però segueixen essent tabú a l'hora de dissenyar, des dels governs, les estratègies de sortida de la crisi. És per això que, malgrat es recuperin les idees que es troben en l'arrel de l'economia, haguem de parlar ara d'una "Nova" Economia.

Cal doncs, sense necessitat de renegar d'una part important del que hem fet fins ara, posar en marxa un procés de transició que condueixi a revisar conceptes i polítiques, per tal d'acomodar-los a un model de desenvolupament econòmic local més proper al territori i a les persones. Bastir una Nova Economia que actuï "com si les persones importessin"(6) .

El primer que cal revisar en aquest procés de transició cap a una Nova Economia és la mesura de l'èxit econòmic. El cada cop més ampli qüestionament del PIB com aquesta mesura, no acaba de trobar la seva plasmació pràctica (7). A escala local, més potser que en cap altra, resulta imprescindible dissenyar indicadors que mesurin el benestar real de la ciutadania, però també d'altres que serveixin per bastir una nova estratègia econòmica, com l'empremta ecològica, el balanç social empresarial o el retorn social de les inversions, que vinculin benestar amb sostenibilitat i equitat. I el que és més important, utilitzar-los com a principals referents de les polítiques econòmiques.

Per fer-ho, però cal eixamplar el concepte d'economia en la línia del que ens diu la seva veritable definició: qualsevol activitat que ajudi a satisfer les necessitats humanes, especialment les bàsiques. I és aquí on entra l'economia social, entesa també en el seu vessant d'economia solidària, en tant que pot adquirir, per exemple, la forma de xarxes d'intercanvi, coproducció de serveis públics o economia col·laborativa. És simptomàtic, en aquest sentit, el fet que allà on s'ha prestat una mínima atenció a aquest tipus d'iniciatives no hagi estat des dels departaments de promoció econòmica sinó en l'esfera dels serveis socials (8).

Repensar l'Economia des del desenvolupament econòmic local endogen significa també investigar sobre l'existència d'una subsidiarietat econòmica que recomani la localització (9) de determinades activitats econòmiques. El cas dels aliments (amb les polítiques de km.0, per exemple) n'és potser el més clar, però podríem parlar també d'altres activitats com l'energia o, evidentment, els serveis a les persones.

En aquest sentit, un aspecte clarament més delicat, en el que cal un debat serè però urgent és el de la re-localització del sector financer. La crisi de les caixes d'estalvi ho és en la mesura en la que aquestes han

adoptat un model que no els corresponia, llunyà de la seva concepció original. I, com molt bé diu Keynes en la cita que obre aquest article, les finances s'han de moure fonamentalment en el curt abast. És una qüestió de racionalitat i de seguretat: un territori, com qualsevol altra ens social hauria de poder funcionar amb l'estalvi que ell mateix genera, ja que l'endeutament implica un enorme risc de dependència. És així que des dels ajuntaments, en aquesta transició cap a una Nova Economia, és primordial promoure i fer ús de les iniciatives de banca de proximitat i, lògicament, de banca ètica i solidària. Podríem anar encara un pas més enllà i plantejar, en el mateix sentit, la necessitat i la conveniència d'articular sistemes de monedes locals, solidàries o complementàries, però de nou topem amb un gran tabú del nostre marc mental que, especialment en aquest terreny, es mostra tossudament refractari a la innovació i l'experimentació.

I també cal repensar, en el sentit d'eixamplar, el concepte d'ocupació. Els governs locals tenen molt a fer també en la valorització de l'aportació de les persones a l'Economia i, per tant, a la societat. Les persones, totes les persones, són actius valuosos que poden aportar el seu grau de sorra a la satisfacció de les necessitats pròpies i les dels que els envolten, independentment del marc de l'empresa o de l'administració pública. Vet aquí el ple sentit del concepte "social" aplicat a l'economia al que ens referíem més amunt. El Tercer Sector així ho demostra dia a dia, mitjançant iniciatives fora de l'esfera estrictament mercantil que apareixen i creixen com a conseqüència de la crisi (bancs del temps, xarxes d'ajuda mútua, etc.).

En definitiva, és el moment de repensar amb seriositat les polítiques econòmiques locals. Repensar per eixamplar la visió del que és l'Economia i utilitzar tots els instruments a l'abast i totes les iniciatives socials encaminades a resoldre necessitats de les persones. Per adequar les escales d'intervenció als reptes que es presenten. Per atrevir-nos, des dels ajuntaments, a ser més receptius amb les propostes alternatives de la ciutadania i a les que ja es troben en marxa en altres llocs del món. Per, efectivament, innovar i experimentar en les polítiques de desenvolupament econòmic local, sobre la base de la participació, ja que si no ho fem, altres ho faran per nosaltres (i "contra nosaltres", com permanentment succeeix amb el sistema financer) sense tenir en compte les nostres necessitats.

El moment de lluitar per unes polítiques locals, que lluny d'imitar-se les unes a les altres (i a les d'altres administracions) seguint un model de pensament únic, facin valer la diversitat, la proximitat i el marge per a l'heterodòxia que permet ser l'administració més pròpera a la ciutadania, als seus interessos i a les seves capacitats.

Notes

1. Una primera versió d'aquest article va ser publicada l'any 2011 al número 200 de la revista *Nous Horitzons*.
2. John Maynard Keynes (1933). "National self-sufficiency", *The Yale Review*, Vol. 22, No 4, juny.
3. David Boyle; Andrew Simms (2009). *The New Economics. A Bigger Picture*. Londres: Earthscan.
4. La New Economics Foundation de Londres és el think-and-do tank que lidera en l'actualitat el debat sobre aquesta Nova Economia. Al nostre país, per exemple, ha arribat recentment la seva proposta de reducció de la jornada laboral a 21 hores (<http://www.neweconomics.org/publications/21-horas>).
5. Veure, per exemple, els resultats del Baròmetre mensual del Centre de Investigaciones Sociológicas, on contrasta la visió de la població sobre la situació econòmica general amb la de les persones entrevistades en particular (http://www.cis.es/cis/opencm/ES/1_encuestas/meses3.jsp).
6. Ernst Friedrich Schumacher (1973). *Small Is Beautiful: Economics As If People Mattered*. Londres: Blond and Briggs.
7. Més enllà del conegut i forçadament anecdòtic cas del Bhutan i el seu indicador de Felicitat Nacional Bruta, s'han construït molts altres indicadors alternatius, fins i tot algun de promogut per la UE i l'OCDE (veure: <http://www.beyond-gdp.eu/>), però que no han superat la categoria d'exercici teòric.
8. Aquest seria el cas, per exemple, de l'Ajuntament de Barcelona, on la iniciativa de publicar una guia aplegant iniciatives socials d'intercanvi de productes, serveis i coneixements o cooperatives de consum agroecològic de la ciutat va ser de l'Àrea d'Acció Social i Ciutadania, i no pas la de Promoció Econòmica. Veure: Ajuntament de Barcelona (2009): *Guia de xarxes d'intercanvi social*.
9. Localització no entesa necessàriament com a oposada a la globalització, ni com a "desconnexió", ni com a autarquia, sinó com una forma d'enfocar l'Economia que permeti satisfer, a qui voluntàriament ho desitgi, necessitats locals amb recursos locals i, alhora, evitar fuites de recursos cap a l'exterior per propiciar l'efecte multiplicador de cada euro que hi circula. Veure, per exemple: Colin Hines (2000): *Localization: A Global Manifesto*. Londres: Earthscan; o la iniciativa *Plugging the Leaks* ("tapant les fuites") de la ja esmentada New Economics Foundation: <http://www.pluggingtheleaks.org/>



FACTOR C

F. Sabín, J.L. Fernández, I. Bandrés

El present article pretén analitzar quin és el comportament que estan tenint les microempreses cooperatives, i de forma especial les del sector de la intervenció social, des del començament de la crisi econòmica l'any 2008, així com proporcionar una sèrie de recomanacions que considerem claus per afrontar la crisi en el futur proper. Està estructurat en tres parts: una primera en la qual fem una anàlisi del comportament de les cooperatives davant la crisi; una segona on analitzem quines són les estratègies que han emprat per afrontar els problemes de viabilitat que se'n deriven, i l'última part en la qual es proposen una sèrie de claus sobre quins són les estratègies que considerem que han d'implementar aquest tipus d'empreses per afrontar l'agudització de la crisi econòmica actual .

Les conclusions que plasmem en l'article estan basades en una recerca realitzada al llarg de l'any 2011. L'abordatge metodològic d'aquest estudi s'ha realitzat combinant una exhaustiva anàlisi bibliogràfica amb la producció de dades primàries a través d'entrevistes a experts, focus groups i qüestionaris. En primer lloc, hem realitzat una revisió documental de fonts primàries i secundàries, analitzant les principals publicacions i informes publicats sobre el sector, i hem revisat i sistematitzat les dades existents sobre l'evolució del nombre de cooperatives i dels llocs de treball durant el període 2008-2011. Les dades que hem utilitzat per elaborar l'anàlisi corresponen al conjunt d'empreses cooperatives tant a escala estatal com de la Comunitat de Madrid, ja que no existeixen dades desglossades que ens permetin observar l'evolució de les microcooperatives del sector de la intervenció social; no obstant això, tenint en comptes les característiques del sector i les dades obtingudes dels qüestionaris i entrevistes realitzats, considerem que els resultats obtinguts podrien ser extrapolables de forma genèrica per a tot el sector. En segon lloc, hem analitzat els resultats d'un qüestionari al qual van respondre 35 cooperatives madrilenyes, que tenien una mitjana de 8,5 treballadors. Finalment, hem fet quatre entrevistes amb persones expertes i investigadors del sector i tres focus groups amb membres de cooperatives, en els quals que es van contrastar les principals conclusions extretes de la resta de tècniques aplicades.

Les principals conclusions que hem obtingut fruit de la recerca són que, tal com es reflecteix en l'imaginari cooperativista, les empreses cooperatives estan resistint la crisi millor que la resta del teixit empresarial, la qual cosa es manifesta en una menor taxa de tancament d'empreses i en una menor destrucció de llocs de treball. Els factors fonamentals sobre els quals recolza aquest millor comportament són el que hem anomenat factor C, i tenen a veure amb els seus principis i valors, la seva capacitat per adaptar-se a les condicions del mercat i per ajustar els salaris i les condicions laborals a la reducció dels ingressos de l'empresa. Finalment, exposem la necessitat d'aquestes microempreses d'enfortir la innovació, reforçar els mecanismes d'intercooperació, limitar la seva dependència dels pressupostos de l'administració pública i enfortir instruments que els proporcionin autonomia productiva i financera.

Cooperativisme i context de crisi en el sector social madrileny

El cooperativisme és una fórmula empresarial que si bé té més de 150 anys d'antiguitat, s'ha sabut reinventar successivament al llarg del temps, de manera que s'ha convertit en la principal referència d'estructures participatives i democràtiques al món del treball. Els valors que han impulsat la posada en marxa d'experiències cooperatives (ajuda mútua, responsabilitat, democràcia, igualtat, equitat i solidaritat) han

anat associats històricament a una forma especial d'entendre el món del treball i l'economia. Una visió que posava l'accent en la persona i la seva comunitat de referència.

Un dels trets singulars del cooperativisme és que històricament ha mantingut una relació anòmala amb els cicles econòmics, si ho comparem amb altres formes empresarials, ja que aquest guanya visibilitat, protagonisme i es desenvolupa amb més facilitat comparativa en contextos de crisi. Una situació que s'il·lustra en l'informe *La resiliència del model cooperatiu en temps de crisi* (2), realitzat en 2009 per l'Organització Internacional del Treball (OIT), organisme especialitzat de les Nacions Unides que s'ocupa dels assumptes relatius al treball i les relacions laborals. Aquest Informe, dirigit per Johnston Birchall i Lou Hammond Ketilson, repassa històricament el paper jugat per les innovacions socioeconòmiques del cooperativisme en temps de crisi i fams, que van des d'Alemanya en 1860, on s'inventen les cooperatives de crèdit rurals, a les banques cooperatives amb el suport del New Deal durant la Gran Depressió de 1929 a EUA, passant per iniciatives cooperatives en països de l'Est durant el col·lapse de l'URSS o alguns dels mecanismes generats en els projectes de cooperació al desenvolupament.

L'informe reivindica una atenció més constant per part de les polítiques públiques, ja que els mecanismes econòmics que genera el cooperativisme resulten rellevants en temps de crisi, per posteriorment en cicles de bonança econòmica tornar a ser relegats a un segon pla. En aquest treball es destaquen com a avantatges comparatius de les cooperatives els seus principis lliurement assumits, l'autonomia en la decisió de les persones implicades, el fet de ser propietàries de la seva pròpia empresa, la promoció d'ocupació amb millors condicions comparatives i els vincles amb la comunitat. Uns principis que si no es poden complir sempre de forma integral per les pressions del mercat i de la competència, sí que resulten una marcada tendència dins del moviment cooperatiu. Salvant les particularitats de cada realitat territorial, l'evolució de les dinàmiques cooperatives davant la crisi té trets similars en el conjunt d'Europa i de l'Estat espanyol. El cooperativisme es revela com la fórmula empresarial que comparativament destrueix menor ocupació i que es comporta de forma més sòlida en períodes d'inestabilitat econòmica, com avalen les dades d'evolució del sector.

A Espanya l'arribada de la crisi socioeconòmica el 2008 provoca un lleu descens del nombre de societats i de l'ocupació, que continua fins a 2009. Resulta rellevant destacar com ja en ple context de recessió econòmica, durant 2010, el cooperativisme ha mantingut l'ocupació malgrat reduir-se sensiblement el nombre de societats, esmorteint els impactes de la crisi mitjançant reajustaments interns. Una dinàmica que és invertida novament el 2011, amb l'aprofundiment de la crisi

davant la qual es torna a ressentir lleument tant el nombre de cooperatives com de societats, previsiblement pels límits de la pròpia flexibilitat interna a la qual se sotmeten moltes d'aquestes empreses.

	2007		2008		2009	
cooperatives	societats	treballadors	societats	treballadors	societats	treballadors
Espanya	25.714	317.542	24.779	311.922	23.219	298.514
Madrid	1.069	14.952	1.111	15.881	1.078	14.100

2010		2011	
societats	treballadors	societats	treballadors
22.595	298.013	22.022	290.298
1.039	15.332	1.048	14.156

Taula 1: Elaboració pròpia. Font: Ministeri de Treball i Immigració. Secretaria General d'Ocupació. Direcció General de l'Economia Social, del Treball Autònom i de la Responsabilitat Social de les Empreses.

El cas del cooperativisme madrileny, partint d'unes xifres bastant modestes en comparació de la mitjana nacional³, ha evolucionat molt positivament durant els prop de quatre anys de crisi que portem. A trets generals, ha compartit la dinàmica de la resta de regions, encara que mostra un comportament millor que la mitjana. Ja que el percentatge de societats que mantenen activitat després de la crisi és del 98,03%, prop de dotze punts per sobre de la mitjana, també resulta interessant veure com el percentatge d'ocupació que mantenen és vora el 94,67%, més de tres punts superior a la mitjana. Unes xifres que mostren com, malgrat ser quantitativament menys representatiu, el moviment cooperatiu madrileny es troba consolidat de forma notable en el teixit productiu de la regió.

	% de cooperatives que mantenen activitat 2007-2011	% d'ocupació que mantenen les cooperatives 2007-2011	Mitjana de treballadors per cooperativa 2007	Mitjana de treballadors per cooperativa 2011
Espanya	89,64 %	91,42 %	12,34	13,18
Madrid	98,03 %	94,67 %	13,98	13,50

Taula 2: Elaboració pròpia. Font: Ministeri de Treball i Immigració. Secretaria General d'Ocupació. Direcció General de l'Economia Social, del Treball Autònom i de la Responsabilitat Social de les Empreses.

El cooperativisme al món laboral s'ha vinculat a una retòrica que afirmava que aquesta fórmula empresarial prioritzava una construcció sòlida d'ocupació, a causa de la propietat i responsabilitat dels treballadors en l'esdevenir de les seves pròpies empreses i per extensió dels seus propis llocs de treball. El cooperativisme prioritzaria, per tant, la consolidació de l'ocupació i la millora de les condicions laborals per sobre d'altres criteris de rendibilitat econòmica. Els principis i valors que orienten les empreses cooperatives es converteixen en elements clau que provoquen un factor diferencial d'aquestes entitats respecte a les empreses convencionals. Elements com la flexibilitat, el dinamisme, la capacitat d'innovació i la protecció de l'ocupació, es poden explicar des de la seva relació amb els principis i valors del cooperativisme. En un context regional en el qual el sector cooperatiu és més reduït i no existeix una aposta institucional per difondre aquest model empresarial, un dels trets que poden identificar i explicar part de la fortalesa del cooperativisme madrileny seria la dimensió ideològica, la identificació profunda amb els valors cooperatius: A Madrid el component ideològic és molt fort, no hi ha polítiques de promoció del cooperativisme, que permeti valorar elements econòmics, fiscals o d'oportunitat (4).

En aquest text centrem la nostra atenció en el sector de la intervenció social i especialment de les microcooperatives madrilenyes que presten aquest tipus de serveis. Aquestes iniciatives empresarials, que es caracteritzen per la inversió de prioritats que realitzen respecte a l'economia convencional —forta territorialització de les iniciatives i vinculació amb l'entorn, promoció de la cooperació enfront de competència, prioritat de la rendibilitat social sobre l'econòmica, aposta intensiva per l'ocupació i pels grups socials més vulnerables— van madurar en un sector que durant el cicle de creixement econòmic va conèixer una expansió rellevant, en un context econòmic favorable amb un important increment de la despesa social. No obstant això, aquestes particularitats fan que aquest tipus de societats i els seus àmbits d'activitat siguin més sensibles a l'actual context derivat de la crisi.

Una recerca a escala estatal de COCETA, de l'any 2010, titulada *Quan es tracta de persones, les cooperatives porten la iniciativa. Cooperatives de treball d'iniciativa social, radiografia d'un sector en evolució*, alertava sobre alguns dels principals obstacles que estan trobant les cooperatives que treballen al sector social. Un descens de l'activitat associada a les retallades dels pressupostos públics, de forma notable en les partides socials (no desenvolupament de la Llei de Dependència, educació, serveis socials...), com a conseqüència que aquestes cooperatives mantenen una elevada dependència de les administracions públiques com a ocupadores. Les dades evidencien que prop del 68% de les entitats són proveïdores de serveis per a les administracions públiques, de forma destacada per als ajuntaments, per la qual cosa variacions en el seu

comportament resulta determinant tenint en compte l'elevada vulnerabilitat del sector (5).

La crisi fiscal dels ajuntaments i comunitats autònomes, encarregades de gairebé totes les competències socials, prové d'un règim de finançament on els serveis públics eren altament dependents del model de creixement durant el cicle immobiliari. Després de l'esclat de la bombolla immobiliària, els reajustaments pressupostaris han implicat la reducció de molts serveis que prestaven o eren susceptibles de ser prestats per cooperatives. El cas del consistori madrileny seria paradigmàtic, perquè és el municipi més endeutat de tot el país: ja sigui en termes absoluts, amb 6.091 milions d'euros de deute viu a 31 de desembre de 2011—més del 25% del deute total dels municipis espanyols—, com a relatius, amb més de 2.000 euros per habitant. Tendència que presumiblement s'aguditzarà en el futur proper i que aquestes empreses hauran d'afrontar.

Un altre problema derivat dels impactes de la crisi, per a les empreses socials i especialment per a les microempreses, ha estat els impagaments de les administracions. La demora de mesos en el pagament per la provisió de serveis ha suposat en molts casos una pressió inversament proporcional a la grandària de les empreses, és a dir, com més petites més vulnerabilitat davant els impagaments, ja que en molts casos es veuen obligades a seguir prestant els serveis, avançar pagaments i fins i tot endeutar-se, en el que suposa un finançament indirecte de les administracions per part de les empreses que moltes vegades tenen problemes per accedir al finançament bancari. En el cas de l'Ajuntament de Madrid, per exemple, no es té previst normalitzar el pagament a proveïdors fins a 2015, si tot es desenvolupa segons el que preveu el Pla de Sanejament⁷. Una pressió que ha provocat el tancament d'empreses i cooperatives, asfixiades econòmicament per la falta de liquiditat. Recentment es presentava el Tercer informe anual sobre la crisi 2011 de l'Organització Internacional de les Cooperatives de Producció Industrial, Artesanal i de Serveis (CICOPA), una organització sectorial de l'Aliança Cooperativa Internacional. En aquest treball es confirmaven novament les afirmacions sobre la robustesa davant la crisi del sector cooperatiu a escala internacional i entre les dificultats al nostre país es feia referència a aquest fenomen:

[...] una gran part dels serveis socials prestats per les cooperatives són contractats per les autoritats públiques i la tendència general europea de retallades de pressupost públic està dificultant el seu desenvolupament. Els retards de les autoritats públiques en els pagaments també impedeixen el seu desenvolupament i, en alguns casos (Itàlia, Espanya), fins i tot representen un perill per a la seva supervivència (8).

Un altre problema agreujat per la crisi és l'impacte de l'intrusisme de les grans empreses i corporacions, que han constituït empreses o fundacions per inserir-se al mercat en unes condicions més favorables, amb les quals han de competir aquestes microempreses. La posició estratègica d'aquestes empreses i la seva capacitat financera els permet accedir de forma privilegiada als plec de condicions de les administracions públiques, rebaixant els preus en un dúmping (capacitat de reduir costos, pitjors condicions laborals, subcontractació, capacitat de sostenir demores llargues en els pagaments, etc.). La crisi ha accentuat aquesta dinàmica en la qual preval la reducció de costos per sobre dels criteris de qualitat en activitats econòmiques que estan estretament relacionades amb les condicions de vida de les persones i, especialment, dels grups socials més vulnerables. La creixent competència en la Comunitat de Madrid en el sector social es veu incrementada per l'absència d'un conveni col·lectiu o marc regulador de referència, la qual cosa implica dinàmiques de deterioració de les condicions laborals. Una minva que és més fàcilment assumida per les grans empreses ja que es trasllada directament al personal que tenen contractat o a les empreses subcontractades, de manera que obliguen les microempreses a reduir els preus dels seus serveis per poder competir.

Davant aquest panorama gens optimista pot resultar rellevant interrogar-nos sobre: quines motivacions i expectatives tenen les persones que posen en marxa projectes d'emprenedoria cooperativa?, quins són els factors que han possibilitat la supervivència d'aquests projectes per sobre d'altres models empresarials en el període actual de crisi?, quin paper juguen els valors i principis del cooperativisme a l'hora de facilitar la supervivència i l'èxit?

Una de les nostres hipòtesis de partida és que considerem que les motivacions que empenyen les persones a embarcar-se en un projecte cooperatiu són diferents de les que porten a conformar altres tipus de fórmules empresarials. Per aquesta raó, valorem la importància de conèixer i identificar de forma detallada aquestes motivacions. A més, aquest diferent punt de partida és una variable explicativa que mostraria com, des de l'origen, els principals motius que expliquen l'èxit del model cooperatiu en la resistència davant de les conseqüències de la crisi, s'associen a factors interns —gestió democràtica, propietat de les persones que treballen, flexibilitat, etc.— més que a factors externs —estructura socioeconòmica, polítiques públiques.... El treball de Moyano Fuentes, J. Puig Blanco, F. Bruque Càmera, S. Els determinants de la competitivitat en les cooperatives (9) sosté que aquests factors interns són els que en gran mesura determinen la competitivitat d'aquestes empreses. En concret, la participació dels socis en els resultats al costat de la flexibili-

tat per atendre els requeriments dels clients és el determinant principal de competitivitat de les cooperatives.

“Perquè la participació en les decisions econòmiques, laborals, estratègiques, etc. fa que els membres d’una cooperativa siguin flexibles a un ajust salarial de forma col·lectiva i acordada per tal de reduir despeses. A més segueix prevalent la persona sobre el capital, en comptar amb altres mitjans de finançament (en el nostre cas els bons) no caiem per endeutament amb bancs. Pertanyem a una xarxa i teixit social fort que ens fa menys vulnerables per participar en la cooperació i no en la competitivitat.” (10)

Assumint que les conclusions de Moyano i Puig són en bona mesura coincidents amb les nostres hipòtesis, hem tractat d’aprofundir en la descripció dels factors interns, donant-los un ordre d’importància en funció de la seva rellevància per explicar les especificitats del model empresarial microcooperatiu del sector social a Madrid. Aquests factors són els que hem definit com a Factor C.

Considerem que una anàlisi dels factors diferencials que expliquen una més gran capacitat de supervivència del cooperativisme en cicles econòmics adversos ens pot donar claus sobre les estratègies que aborden o poden abordar les microcooperatives per fer front a l’empitjorament de les condicions de mercat, tenint en compte que aquesta capacitat per resistir i mantenir els llocs de treball davant la deterioració de l’activitat productiva pot convertir-se en ocasions en un procés de deterioració basada en l’autoexplotació i precarietat, innecessari si s’analiza que l’empresa no té garanties de viabilitat o de recuperar a curt termini les condicions de treball dignes i estables que havien donat sentit a la seva constitució.

Factor C: Els factors cooperatius de resistència

1. L’estructura de propietat de l’empresa

La característica, legal i històrica, que les societats cooperatives han d’estar compostes majoritàriament per socis copropietaris, que es beneficien directament de l’activitat productiva de l’empresa —a més de condicionar de forma fonamental les dimensions de l’empresa com són el model de negoci, el model organitzatiu, les condicions laborals o la presa de decisions— és un factor determinant per comprendre les fortes implicacions personals que habitualment posen els cooperativistes en el desenvolupament i viabilitat de les seves empreses. Aquesta estructura de propietat característica de les cooperatives fa que els socis tinguin un especial interès en l’èxit de la seva organització (Simons i Ingram, 2000). Aquest factor és, si pot ser, més important a les microcooperatives, on

la vinculació amb l'empresa i amb les persones sòcies és molt més propera que en cooperatives més grans. Així, en un dels qüestionaris una de les persones ho explicava de la manera següent:

“Treballem per alguna cosa que és nostra així que tenim una motivació més alta per tirar endavant.”

Ser soci en una cooperativa de treball associat sol portar implícit que l'obtenció de recursos materials o econòmics es produeix a partir del treball i no de les rendes de capital. La doble condició simultània d'empresari i treballador —si cau una, cau l'altra— té implicacions molt importants a l'hora de prendre decisions en qualsevol context econòmic, però especialment en un moment de crisi econòmica. En un període d'absència d'oportunitats laborals i d'elevadíssims índexs de deute familiar, la pèrdua de les rendes salarials suposa una fallida fonamental en l'estabilitat de les llars, tal com estem veient a mesura que la crisi va accentuant la fractura social. Per tant, el factor “propietat col·lectiva” associat al tàndem treball-renda determinarà que les empreses cooperatives prenguin totes les mesures “d'ajustament” que considerin necessàries per mantenir l'activitat de l'empresa i els llocs de treball dels seus propietaris. En paraules d'una altra de les persones que responia als qüestionaris:

“Ser propietaris de la mateixa (empresa) permet les persones sòcies més flexibilitat en la forma organitzativa i les condicions laborals. Encara que pot ser que s'hagin d'assumir determinats sacrificis (salaris, condicions laborals...) que permetin la continuïtat de la cooperativa”.

Aquestes circumstàncies són molt semblants a les que identifiquen les empreses d'autònoms o petites empreses familiars, però les diferència clarament de les societats limitades i anònimes, on existeix una clara separació entre treball i capital. En aquestes últimes és el marge de rendibilitat empresarial i l'obtenció de beneficis empresarials, els que determinen la viabilitat o no de l'empresa i les mesures que han d'abordar. Això es tradueix en l'aplicació de mesures de reducció de despeses, que en un gran nombre de casos passen per la reducció del nombre d'empleats de forma temporal o definitiva —com demostra l'augment exponencial d'expedients de regulació d'ocupació en els últims tres anys— i/o amb la reestructuració dels actius de l'empresa. En el model cooperatiu la reducció de costos també és una mesura transversal a l'ajust, però només en cas de tancament es produirà la pèrdua no voluntària de llocs de treball, almenys, entre les persones sòcies. En paraules extretes d'un dels qüestionaris:

“No és casualitat que hi hagi molt poques cooperatives que acomiadin sòcis/es”.

L'estructura de propietat de les cooperatives els permet aïllar-se de les amenaces ambientals (factors externs procedents del sector o d'altres elements socioeconòmics) i dels períodes de crisi econòmica ja que han interioritzat els vincles amb els seus proveïdors i/o clients (Núñez i Moyano, 2004).

2. Adaptabilitat de les condicions laborals

El segon factor per importància, directament relacionat amb l'anterior, és la capacitat que tenen les cooperatives de decidir col·lectivament adaptar les condicions laborals en funció de les circumstàncies del mercat. Un argument tan repetit per cooperativistes i estudiosos com a significatiu en l'anàlisi de la capacitat de resistència de les empreses cooperatives en aquest període de greu crisi econòmica. Quan el mercat es contreu i una empresa entra en una situació econòmica que posa en risc la seva viabilitat, es produeix un empitjorament generalitzat i progressiu de les condicions, tant en l'empresa convencional com en la cooperativa. No obstant això, l'adaptabilitat en el cas cooperatiu és diferencialment important respecte d'altres models d'empresa perquè se sosté sobre la propietat col·lectiva, i sobre el principi de participació democràtica. Ambdues dimensions possibiliten, com assenyalàvem, una forta implicació col·lectiva en l'empresa, però també una anàlisi més àmplia i a més llarg termini de les diferents possibilitats per recuperar la productivitat i fer viable l'empresa, així com menors nivells de conflicte o desafecció entre els treballadors pel que fa a les decisions preses. Alguns extractes dels qüestionaris i dels focus groups realitzats, expressaven aquest factor de la manera següent:

“Tenim més capacitat per flexibilitzar les nostres condicions laborals i econòmiques”.

“Flexibilitat en horaris i sous, es mira més el costat humà que els guanys”.

“Capacitat de resistència per la possibilitat de modificar o adaptar les condicions de treball en atenció a l'acord de tots i totes els sòcis i les sòcies”.

L'adopció o empitjorament, en aquest cas, de les condicions laborals té nivells molt diversos de progressivitat en funció de les decisions d'ajust que van prenent cadascuna de les empreses. Els principals aspectes sobre els quals han intervingut en aquest període de crisi les cooperatives consultades en aquest estudi han estat: salari, jornada laboral,

condicions de cobrament, condicions materials de treball, nivells de responsabilitat i funcions dins de l'empresa. La seva traducció pràctica ha suposat una reducció progressiva dels salaris, l'eliminació o reducció de complements salarials, desinversió en millores de les condicions materials de treball, retards en els cobraments, augment i flexibilitat de les hores de treball, augment dels nivells de responsabilitat i, en menor nivell, canvis en les funcions que es desenvolupen dins de l'empresa.

Un dels grans problemes als quals s'enfronten les cooperatives de petita grandària del sector serveis, és que cada vegada resulta més costós aconseguir nivells estables de qualitat en l'ocupació. La crisi està augmentant en alguns casos els nivells de precarització o autoexplotació més o menys satisfactoris que ja existien amb anterioritat. Aquesta pot ser una de les grans paradoxes associades al model cooperatiu: es creen col·lectivament amb l'objectiu, entre d'altres, de generar ocupacions de qualitat per als seus socis (Díaz Bretones, F (2000)); no obstant això, la cerca de la qualitat "objectiva" en les condicions de treball passa a un pla secundari quan existeix un objectiu més important, com és salvar els llocs de treball i l'empresa.

La gestió relacional de l'equip i la capacitat d'activar mecanismes proactius d'innovació, intercooperació, diversificació productiva i avaluació de la viabilitat de l'empresa, seran elements fonamentals per poder equilibrar les necessàries mesures d'ajust amb la realista possibilitat que es poden recuperar o millorar les condicions de partida.

3. Flexibilitat davant de les condicions de mercat

Tant els experts com les cooperatives consultats en aquest estudi coincideixen a assignar al model cooperatiu determinades qualitats genèriques que representen un factor diferencial rellevant per comprendre la competitivitat més elevada: a) La forma de treballar amb els clients (més personalitzada, comprensiva i propera); b) el coneixement del sector en el qual se situen; c) la dimensió comunitària dels projectes productius; d) el manteniment de relacions d'intercooperació productiva amb altres empreses, i) l'adaptabilitat de les condicions de treball. Aquestes fortalises conjugades de forma intel·ligent són eines proactives i reactives vàlides per anar ajustant el model de negoci a les variacions que es donen al mercat, que han emprat les cooperatives consultades, ja sigui davant canvis més globals, com els derivats de la crisi actual, o més específics, com els que es poden donar en el sector productiu en el qual se situa l'empresa.

En la primera part d'aquest article hem assenyalat els canvis més importants que s'han donat en les condicions del mercat des de l'inici de la crisi econòmica. Probablement el més rellevant ha estat la forta

contracció del consum públic i privat, amb la consegüent reducció del volum d'ingressos de les empreses. Aquesta situació els ha obligat a prendre decisions dirigides a la reducció de les despeses corrents —salaris, lloguers, comunicació, màrqueting, materials, formació...— com a condició per equilibrar el compte de resultats. De forma simultània, les entitats financeres han deixat de prestar diners a les empreses, que al seu torn també sofreixen la falta de liquiditat pel retard en els cobraments dels seus clients. Aquesta espiral, àmpliament explicada en totes les anàlisis de la crisi financera actual, s'ha convertit en un greu problema de viabilitat per a les empreses i de forma concreta, per a les microcooperatives del sector social estudiades.

La propietat col·lectiva de l'empresa i la seva vocació social tornen a ser determinants en aquest cas per donar avantatges comparatius a les cooperatives per resistir aquesta situació.

“En desplaçar la centralitat de l'ànim de lucre de l'empresa als marges i posar l'accent en les persones i les seves necessitats, les cooperatives es converteixen en entitats més adaptables a les situacions fluctuants del mercat”

Les cooperatives tenen més facilitat per decidir retardar els pagaments als socis-treballadors, o adaptar-los millor a les seves necessitats. Aquestes mesures fan augmentar el deute intern (el que té la cooperativa amb els seus socis-treballadors), però s'aconsegueix una menor dependència d'obtenir diners dels bancs. A més, el sector cooperatiu ha enfortit en els últims anys diferents entitats d'estalvis especialment pensades per ajudar a les cooperatives en aquestes situacions. En un moment en el qual la banca convencional té exigències que difícilment poden satisfer les microempreses cooperatives, entitats financeres de caràcter ètic com Fiare11 o Coop57 compleixen un paper fonamental per salvar l'activitat d'un bon nombre d'entitats amb greus problemes de tresoreria.

4. La gestió democràtica

La democràcia a l'intern de les empreses és una de les assignatures pendents i oblidades de les empreses tal com assevera Robert Dahl al seu llibre *Democràcia Econòmica*: “El govern intern de les empreses econòmiques, amb molt poques excepcions, és clarament antidemocràtic de iure i de facto”, Dahl (1985; 51). No obstant això, a les cooperatives, la capacitat de participar en la presa de decisions a diferents

nivells sota la premissa legal “un soci, un vot”, vinculada a l’estructura de propietat de l’empresa, té una importància molt rellevant a l’hora de determinar el futur de l’empresa i la seva capacitat d’adaptació o resistència. Així ho manifesten els i les cooperativistes consultats i els experts:

“Hi ha més implicació de les persones i professionals en tots els nivells de l’acció”.

“Més responsabilitat de més persones sobre temes globals relacionats amb la direcció i les finalitats de l’entitat (tant laborals —ocupació— com socials —finalitats que persegueix l’entitat)”.

“Es pot dir que l’empresa cooperativa és i suposa una estructura d’autogovern en el pla de la metapolítica, trencant amb les actituds i comportaments de dependència respecte de tercers” (Vicente Pérez). Les decisions que s’han de prendre a l’empresa per garantir-ne la supervivència requereixen esforços importants. Quant a les empreses cooperatives, en les quals els socis són, se senten i actuen com a propietaris en situació igualtat, les decisions de gran importància que tenen a veure amb la reducció de salari, els augments en la jornada... són generalment preses i assumides col·lectivament.

Aquest fet és significativament important a l’hora de comprendre les raons d’això que hem anomenat Factor C. Una cooperativa que ha après a prendre decisions dialogades importants ja siguin aquestes positives, negatives o estratègiques al llarg de la seva història és molt més conscient de les seves capacitats. Aspectes tan importants per a la qualitat democràtica com és comptar amb la informació i formació suficient per prendre decisions, la transparència respecte als comptes o l’autonomia personal i grupal per decidir són dimensions intrínseques als principis cooperatius.

En els qüestionaris resposts ens trobem que la legitimació de la presa de decisions, quan és col·lectiva, suposa un reforç molt important i són assumides amb un grau molt més gran de coresponsabilitat. “La manera de tractar tot en col·lectiu. El fet de ser col·lectiu i d’afrontar conjuntament neutralitza el xoc”.

“En ser equips que es van construint mitjançant el diàleg, és possible que hi hagi més flexibilitat i imaginació per adoptar mesures per paliar els efectes de la crisi. Sempre des del punt de vista que tots i totes estem en el mateix carro i lluitem pel mateix”.

Mentre que en una empresa convencional les mesures d'ajust tendeixen a provocar conflictes laborals, desmotivació de la plantilla, efecte sortida de les persones més valuoses..., a les cooperatives, almenys en les primeres fases del procés d'ajust i precarització, augmenten els nivells de compromís i responsabilitat. Una bona gestió de la dimensió grupal dels equips, associada a la presa de decisions, és un dels elements d'èxit, clau en el manteniment dels projectes.

Així, en el sistema accionarial, els administradors estan obligats per llei a actuar partint de la base que els interessos dels assalariats són secundaris davant dels propietaris, i habitualment així ho fan. En canvi, en un sistema d'autogestió, els administradors triats directament o indirectament pels treballadors donarien prioritat als ciutadans-membres de l'empresa. En el primer model teòric els administradors actuen amb la finalitat de maximitzar els rèdits nets per als accionistes; en l'altre, actuen amb la finalitat de maximitzar els rendiments nets per càpita per als ciutadans membre". Dahl, Robert A. (1985).

5. La intercooperació o el treball en xarxa i la cerca activa de solucions de totes les persones implicades

La intercooperació o el treball en xarxa és un altre dels principis operatius clau que apliquen un nombre significatiu de cooperatives com a mitjà per prosperar o resistir els embats de la crisi. La participació en xarxes, coordinadores o organitzacions més o menys difuses, ens dibuixa un tipus d'empresa que adquireix diferents pertinences i que entén que les relacions de col·laboració són complementàries, i, en molts sectors, més eficient a les relacions de competència.

És un factor associat més directament a les microempreses dels nous sectors productius vinculats als serveis, les noves tecnologies, la producció cultural... (Rowan, J., 2010), però ens podríem aventurar a dir que d'una forma o una altra es dóna a la pràctica totalitat de les cooperatives i de forma destacada a les microcooperatives del sector social.

La intercooperació es produeix a diferents nivells i amb múltiples objectius, des de reduir despeses fins a compartir projectes, inversions, clients, estratègies... Com ja han analitzat diferents estudis, les microempreses, i, en aquest cas, les microcooperatives augmenten les possibilitats de viabilitat i creixement en la mesura en què estiguin inserides en xarxes productives dins del seu sector que els permeten accedir a projectes als quals no podria per si soles. Un dels aspectes més rellevants que hem constatat amb la recerca és que les relacions d'intercooperació productives són més abundants i tingudes en compte en temps de bonança. La crisi, almenys en una primera fase, produeix en els equips productius una mirada més dirigida cap a l'intern com

a mitjà de supervivència. La intercooperació productiva requereix invertir temps i esforços, així com establir criteris i mecanismes que la permetin. La prioritització d'aquest tipus d'inversions es ressent amb la crisi i, cosa que entenem que podria ser un facilitador de superació de dificultats, passa a un segon pla dins de l'estratègia que estableixen les empreses per enfrontar-se a l'escenari crisi.

Per contra, en aquesta primera fase, sí que augmenten les relacions d'intercooperació dirigides a l'estalvi de despeses compartint recursos. Aquesta ràpida capacitat d'adaptació a les noves circumstàncies les facilita molt estar inserides en xarxes i, per tant, és un factor que ajuda a explicar la capacitat de resistència del model cooperatiu. La intercooperació relacionada amb la dimensió territorial, sectorial o comunitària dels projectes productius cooperatius és, des de l'origen d'aquesta fórmula d'autoocupació col·lectiva, una de les seves millors virtuts per a la creació, creixement i sostenibilitat dels projectes. Així ho manifesten alguns dels qüestionaris realitzats: "Pertànyer a una xarxa de cooperatives; Sents que la força de l'equip trobarà una solució, no sents la por com en altres empreses". "Tenim xarxes de suport més desenvolupades que l'empresa convencional"

6. Entitats qualificadores i motivació

Les cooperatives davant d'altres models d'empresa convencionals són generalment entitats qualificadores, la qual cosa significa que les persones que les componen no són únicament ni principalment recursos o elements del capital humà, sinó que són justament això, persones que amaguen enormes potencialitats, l'expressió de les quals es desenvolupa a condició que visquin una vida rica en experiències i possibilitats. L'organització qualificadora és l'ocasió per materialitzar un dret fonamental dels treballadors i treballadores, el dret a l'ocupabilitat, que és el triple dret a accedir a l'ocupació, a mantenir-s'hi (encara que no necessàriament en la mateixa ocupació i/o en la mateixa empresa) i a progressar de les feines menys qualificades a les més qualificades (Díaz Bretones, F., 2000).

Algunes dades que extreia del seu treball de recerca Díaz Bretones confirmaven que existia un fort contrast entre les motivacions subjectives que havien portat la gent a constituir una cooperativa i les dades objectives. Les principals motivacions que la gent expressava per conformar la cooperativa van ser:

Tenir un lloc de treball (45,9%). Disposar d'independència econòmica i personal (16,2%). Guanyar diners va ser valorada com la menys rellevant pel 81,8%.

No obstant això, les dades objectives mostraven que la major part de les persones que formaven una cooperativa no provenien d'una situació d'atur. L'explicació que s'oferia és que el lloc de treball en una cooperativa va associat a un desenvolupament professional que no permetien les feines anteriors. Arriba a la conclusió que són més rellevants les característiques psicosocials a l'hora del desenvolupament de l'emprenedoria cooperativa —esperit emprenedor, estructura social, motivacions ideològiques i organitzatives, etc.— que els factors estructurals —mercat de treball, atur... Aquesta dimensió subjectiva o motivacional es converteix de manera determinant en un factor de resistència o innovació en períodes de crisi com el que vivim. El cooperativisme apareix, doncs, com una eina per desenvolupar-se professionalment, per generar un altre tipus d'ocupació, per promoure canvis socials més que com a fórmula de fugir de l'atur.

La comprensió de la dimensió qualificadora de les cooperatives, una dimensió amb prou feines estudiada, ens permet entendre el grau de motivació que incorpora en l'emprenedoria i posterior desenvolupament del projecte empresarial. Serà la motivació, associada igualment a altres factors ja descrits com la propietat o la participació en la presa de decisions, el que incorpora al cooperativisme un plus de resistència davant les mesures de precarització o adaptació productiva que acompanyen a tot procés d'ajust provocat per una situació de crisi. La cooperativa es constitueix com un espai col·lectiu, una eina en la qual els seus membres participen en la mesura en què poden desenvolupar-se des del punt de vista individual, ecològica, econòmica i social, les tres dimensions que segons Subirana han d'integrar-se de forma equilibrada per garantir un equilibri vital sostenible. En el cas que aquestes tres dimensions vitals de l'ésser humà hagin estat facilitades per les cooperatives als seus membres (no sempre s'aconsegueix), aquests mantindran la motivació i el compromís necessari per fer front amb més garanties als períodes difícils ja que les aspiracions o motivacions que van donar origen al projecte es van veure satisfetes anteriorment.

Avui és el futur: anotacions per a un enfortiment cooperatiu del sector social

Una vegada mostrades les singularitats de les microempreses cooperatives i el context de crisi socioeconòmica, que es tradueix en unes dificultats i obstacles particulars, és el moment de valorar la seva projecció de futur. La idea és recollir un conjunt de variables sobre les quals hauran d'operar aquestes microempreses per tractar de generar un ecosistema empresarial més òptim i que faciliti la viabilitat futura d'aquestes cooperatives.

Aquesta sèrie de claus, que facilitaria la continuïtat del cooperativisme madrileny social, suposa una superposició de variables en la qual els avanços i les millores, bloquejos o dificultats d'unes, condicionen, accentuen o reforcen unes altres. El que ens porta a valorar la necessitat que es desenvolupi, de manera més o menys simultània, la majoria d'elles perquè els canvis puguin ser significatius per a les cooperatives del sector.

1. Innovació productiva i social

La crisi financera de les administracions públiques i, especialment, dels ajuntaments està servint com a excusa per desmuntar el sistema de protecció social tal com el coneixem. Aquest procés implica la fallida del monoclientelisme en el qual moltes entitats socials, també les cooperatives, s'havien acomodat. L'alta taxa de dependència d'un sector públic amb pressupostos reduïts per a allò social, emplaça a les cooperatives a un procés reflexiu que els possibiliti diversificar les seves activitats i clients potencials.

Aquesta nova conjuntura replanteja el paper de les cooperatives socials, la sortida de les quals més lògica i alhora exigent és apuntar cap a la provisió de serveis per a la comunitat. Per tant, s'han de reactualitzar els debats que es van esdevenir a mitjan anys noranta entorn del paper del tercer sector com a encarregat de cobrir l'espai social d'allò que no és pròpiament ni el mercat, ni l'estat. Un espai d'autodefensa social que va sorgir per fer front a les necessitats i demandes que no satisfieixia un estat de benestar en retirada (reinserció de treballadors, animació sociocultural, treball amb joves i menors, prevenció del fracàs escolar, prevenció d'addiccions...).

Aquests debats valoraven l'emergència d'un espai dinamitzat per associacions i entitats de "l'economia social" i moviments socials que defensaven la seva autonomia a l'hora que es reivindicava un reconeixement institucional del seu treball per accedir a fons públics. Iniciatives en les quals convivien la crítica i la gestió efectiva de projectes, el treball assalariat professional amb les estratègies de suport mutu i solidaritat. Encara que apuntaven els riscos que aquests actors poguessin esdevenir funcionals en la transició d'una societat legal i moralment organitzada en relació amb els drets, cap a una societat organitzada per l'acció solidària privada(12).

Actualment, amb l'aprofundiment de la crisi, aquestes qüestions tornen a l'esfera pública i a l'agenda política ja que, davant la progressiva mercantilització social, l'aposta és tractar d'experimentar anar cooperativitzant aspectes que fan possible la reproducció social i les tasques de cures (Carrasco, C.; Borderias, C., i Thorns, T. (coord), 2011). Una

comunitat creixentment precaritzada i amb cada vegada menys proteccions socials és l'ecosistema en el qual aquestes cooperatives han de trobar part dels seus nous nínxols d'ocupació en el que han de ser processos d'innovació empresarial i productiva.

Es tracta de reinventar contractes socials a petita escala en els quals les comunitats locals autofinancin alguns projectes que siguin impulsats des de cooperatives socials, de manera que se satisfacin necessitats no cobertes o cobertes de forma insatisfactòria pel mercat i l'estat (criteris socials i ambientals).

Alguns projectes com els grups i les cooperatives de consum, projectes socioculturals, teràpies psicosocials, projectes d'oci alternatiu, serveis d'educació infantil... apunten cap en aquesta línia, que s'hauria de desenvolupar amb horitzons més ambiciosos.

2. Intercooperació

La intercooperació pot suposar una innovació o un aprofundiment de dinàmiques que ja es trobaven en marxa i que són constitutives del moviment cooperatiu des dels orígens. La cooperació entre cooperatives ve a plantejar que aquestes empreses serveixen als seus socis més eficaçment i enforteixen el moviment cooperatiu, treballant de manera conjunta per mitjà d'estructures locals, regionals, nacionals i internacionals. La novetat que inclou aquest plantejament és vincular la intercooperació també a l'enfortiment del moviment cooperatiu i no només al benefici del tipus que sigui per a cada cooperativa en concret.

En un sentit ampli, es podrà definir la intercooperació com una forma de relació entre dues o més entitats (empreses, cooperatives, persones jurídiques, o clients) per col·laborar entre elles. Aquesta col·laboració pot ser informal (aquella que no es troba sotmesa a un contracte jurídicament reconegut) o formalitzada. A més, si aprofundim en les motivacions per intercooperar, trobem que aquestes poden ser de diferent índole, sent fonamentalment sociopolítiques o economicoempresarials, encara que habitualment es donen les dues d'una manera conjunta, i es posa més l'accent en un aspecte o en un altre. En el pla de la intercooperació sociopolítica, la realitat madrilenya es troba en un procés de recomposició en desaparèixer la UMCTA (Unió Madrilenya de Cooperatives de Treball Associat) i trobar-se ara mateix en ple procés de constitució una nova unió de cooperatives, anomenada COOPERAMA.

La intercooperació econòmica proposa un imaginari social diferenciat al que defensa la competència com a única variable que permet el dinamisme dels mercats, ja que postula que la millora del posicionament empresarial en termes econòmics (qualitat, costos, solució de creixe-

ment, inserció al mercat...) pot donar-se mitjançant estratègies de col·laboració i suport mutu.

En una recerca recent a escala estatal, es mostrava com les cooperatives de treball d'iniciativa social s'han involucrat en projectes de cooperació empresarial fins al 47,3% dels casos. Aquesta cooperació ha consistit en l'establiment de serveis compartits, unions temporals d'empreses, xarxes comercials, tecnologia i recerca, disseny, compres o altres col·laboracions que es concreten, sobretot, en formació, externalització de serveis i aliances estratègiques. Una dinàmica accentuada en el cas de les microempreses, per la seva pròpia fragilitat estructural i el fet que no operen únicament sota la lògica del mercat. Jaron Rowan ha estudiat el sector de la producció cultural i la dificultat que les microempreses maximitzin beneficis de forma aïllada i en competència exacerbada amb els teixits productius del sector (Rowan, J., 2010).

Una realitat que en el cas de les microempreses cooperatives madrilenyes s'ha articulada des de fa vuit anys entorn de La Madeja. Un espai de relació on conflueixen algunes dinàmiques sociopolítiques (coordinació en la intervenció en favor del conveni col·lectiu del sector o en l'antiga UMCTA) amb altres d'empresarials. Generalment es comparteixen projectes (UTE, projectes concrets, aliances estratègiques, fusions...), recursos materials (locals, servidors d'Internet...) i immaterials (experiència, processos d'autoformació, contactes...). Es tracta d'una xarxa plantejada sense cap estructura jurídica més enllà de les interaccions entre les pròpies cooperatives que en formen part. Té una estructura molt flexible basada en la vinculació als valors i als principis cooperatius, que s'articula entorn d'unes trobades anuals, una pàgina web compartida i les relacions laborals i afectives que es van donant entre uns nodes i uns altres de la xarxa.

L'arribada de la crisi va impactar fortament a la xarxa, provocant la dissolució d'alguns dels equips que la conformaven i generant dinàmiques de priorització de la cooperació per grups d'afinitat i evidenciant dificultats per crear respostes col·lectives.

3. Millorar gestió

La vocació, el compromís i la forta dimensió social de les activitats d'aquestes microempreses cooperatives fan que s'emfatitzi generalment aquesta dimensió social. Lligat a la seva petita grandària, comporta en moltes ocasions una devaluació de la gestió econòmica, que no sol portar associada una professionalització similar a les activitats econòmiques de l'empresa.

Les microempreses han de desenvolupar la seva activitat econòmica, a més d'afrontar el risc, els períodes de discontinuïtat, de cerca de nous projectes i les inseguretats que van associades. Han de portar la gestió econòmica, tributar i realitzar tots els tràmits burocràtics de les empreses convencionals. Les limitacions de la grandària i la sobrecàrrega d'activitat obliguen a millorar l'eficiència en la gestió i en la planificació, a través de la millora dels seus coneixements de gestió i d'estratègia empresarial, així com de la incorporació d'eines més eficients, sense perdre les singularitats que donen força al model cooperatiu (gestió democràtica de les decisions clau, propietat compartida, dimensió social de l'activitat...).

4. Regular el sector i pressionar a l'administració pública

El sector de la intervenció social a Madrid porta una dècada mobilitzant-se per aconseguir un conveni col·lectiu que reguli l'activitat del sector. Les cooperatives i altres entitats socials van organitzar una patronal afí al seu desenvolupament, d'acord amb les plataformes de treballadors que l'han impulsat i en oposició a les patronals de les grans entitats.

Les microempreses han de ser capaces de teixir aliances que els permetin pressionar a l'administració perquè es reguli el sector, de manera que es dignifiqui l'activitat professional, es millorin les condicions laborals i es previnguin els riscos de minvar la qualitat dels serveis prestats, a causa de pressió a la baixa sobre els contractes que prioritza l'abaratiment de costos.

En el marc d'aquestes dinàmiques de pressió a l'Administració, resulta rellevant la posada en pràctica de l'aplicació, des d'un principi ampli d'igualtat en la concurrència, de les denominades clàusules socials en la contractació pública. Aquestes donen preferència a empreses que tenen en compte el caràcter social de l'entitat i no merament aspectes econòmics de l'oferta: inserció social, iniciatives contra l'exclusió social, de promoció de la igualtat de gènere, entitats sense ànim de lucre, de comerç just o ecològic.

5. Enfortir la banca ètica i les finances solidàries

La crisi socioeconòmica ha suposat, entre moltes altres coses, grans dificultats d'accés al crèdit per a les petites empreses. Un problema que aguditza les dificultats per disposar de finançament per realitzar les inversions necessàries que permetin engegar processos d'innovació i diversificació. Aquest problema, afegit a la demora en els pagaments de molts proveïdors, especialment ajuntaments, ha incrementat la vulnerabilitat de les microempreses cooperatives durant tots els anys que portem de crisis.

En aquest context l'existència de projectes de banca ètica com la cooperativa de serveis financers Coop57 o Fiare han possibilitat l'accés a la liquiditat necessària per al manteniment de moltes microempreses. Aquesta sensibilitat i flexibilitat a l'hora d'operar resulta inexistent en el sistema financer convencional que busca la màxima rendibilitat amb el menor risc. L'enfortiment i extensió de les experiències de cooperatives de crèdit i de la banca ètica, suposen un requisit fonamental, una aposta estratègica per a la continuïtat i reformulació del sector de les microempreses cooperatives socials a Madrid.

Desenvolupar mercats socials: intercooperació integral

Augmentar la capacitat i voluntat d'innovació i intercooperació així com enfortir les eines financeres ètiques són totes elles mesures fonamentals, però no suficients per possibilitar la supervivència, primer, i l'enfortiment, després, de l'economia social i els seus projectes productius. La veritat és que en totes les fases del cicle econòmic existeixen iniciatives econòmiques regides per valors diferents dels capitalistes: propietat comuna, cooperació, democràcia, equitat, compromís social, sostenibilitat... Totes aquestes iniciatives —la producció cooperativa, la comercialització solidària, la distribució participativa, el consum responsable, les finances ètiques i les monedes socials— així com un altre sense fi d'activitats d'economia informal, conformen el que anomenem economia social i solidària.

Malgrat el seu arrelament territorial aquestes iniciatives s'enfronten de forma massa aïllada a un entorn econòmic clarament agressiu i competitiu que segueix empitjorant amb l'aprofundiment de la crisi. En aquest context, les experiències d'economia social i solidària, entre les quals es troben les microcooperatives, tenen molt poques possibilitats de sobreviure o consolidar-se si no desenvolupen mecanismes estables d'intercooperació, intercanvi, solidaritat i coresponsabilitat juntament amb la resta d'agents del circuit econòmic. Per donar resposta a aquesta necessitat diversos pensadors catalans, entre els quals destaca Jordi Garcia Jané, aporten la reflexió teòrica necessària perquè s'engegui de forma pràctica sota l'impuls de REAS Red de Redes el que es coneix com a mercat social.

El Mercat Social (13) és per tant “una xarxa de producció, distribució i consum de béns i serveis que funciona amb criteris ètics, democràtics, ecològics i solidaris, constituïda per empreses i entitats de l'economia social i solidària juntament amb consumidors i consumidores individuals i col·lectius. Que el seu objectiu és que aquesta xarxa permeti cobrir una part significativa de les necessitats dels seus participants i desconnectar l'economia solidària de l'economia capitalista, tant com sigui possible(14)”.

Els primers passos d'aquesta experiència a Madrid estan comptant amb una forta implicació de cooperatives socials. Aquestes entitats poden veure al mercat social una oportunitat per establir relacions molt més integrals i interdependents amb les persones o col·lectius destinataris de les seves accions.

Notes

1 Iñigo Bandrés de Lucas és economista i soci de la cooperativa Altekio, José Luis Fernández Casadevante és sociòleg i soci de la cooperativa Garúa i Fernando Sabín Galán és sociòleg i soci de la cooperativa Andaira. Aquest article no hauria estat possible sense la col·laboració de Laura Sánchez García i Daniel Fàbregas Galán. Per contactar amb els autors es pot escriure al correu fsabin@andaira.net.

2 <http://www.copacgva.org/publicacions/2009-ilo-coop-resilience.pdf>

3 Encara que convé destacar que per l'estructura del teixit productiu de la Comunitat de Madrid l'escassetat d'activitat agrària i la progressiva terciarització dificulten molt l'existència de cooperatives agràries i industrials, àmbits predominants en altres regions, mentre que les cooperatives d'habitatge tenen un pes relatiu superior.

4 Extracte de l'entrevista a Gabriel Lozano, expresident de la Unió de Cooperatives Madrilenyes de Treball Associat (UCMTA).

5 Autors diversos. (2010): Cuando se trata de personas, las cooperativas llevan la iniciativa. Cooperativas de trabajo de iniciativa social, radiografía de un sector en evolución. Ed. COCETA.

<http://www.coceta.coop/publicaciones/estudio-ctis-2010.pdf>

6 Pla de Sanejament 2012-2015 de l'Ajuntament de Madrid.

7 *Ibid.*

8 CICOPA (2011): Tercer Informe Anual Sobre la Crisi 2011.

9 CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa, 2008, número 61, pàgines 233-249

10 Cita extreta dels qüestionaris aplicats en l'estudi.

11 Fiare va atorgar el 2011 crèdits per valor de 24 milions d'euros a entitats de caràcter social. (Font: Memòria Fiare 2011)

12 Resulten molt recomanables les anàlisis d'Alonso, L. I. (1999): "Crisis de la sociedad del trabajo y ciudadanía: una reflexión entre lo local y lo global", en Revista Política y sociedad, Núm. 31. i Agutzil, J. (2000): Calidad de vida y praxis urbana. Nuevas iniciativas de gestión ciudadana en la periferia Sur de Madrid. Ed. Segle XXI.

13 Tota la informació sobre aquest tema es pot trobar a www.konsu-moresponsable.coop.

14 Definició elaborada per Jordi Garcia Jané.

Bibliografia:

ALGUACIL, J. (2000): *Calidad de vida y praxis urbana. Nuevas iniciativas de gestión ciudadana en la periferia Sur de Madrid*. Ed. Siglo XXI

ALONSO, L. E. (1999): "Crisis de la sociedad del trabajo y ciudadanía: una

reflexión entre lo local y lo global”, en *Revista Política y sociedad*, N° 31. Anuario de Estadísticas Laborales y de Asuntos Sociales. Secretaría General Técnica. Ministerio de Trabajo e Inmigración.

AVANZZA S. COOP. (2011): *Cuando se trata de personas, las cooperativas llevan la iniciativa Cooperativas de trabajo de iniciativa social Radiografía de un sector en evolución*. COCETA.

BIRCHALL, J. Y KETILSON, H. (2009): *La resiliencia del modelo cooperativo en tiempos de crisis*. Ed OIT.15

CARRASCO, C. BORDERIAS, C. Y THORNS, T. (COORD) (2011): *El trabajo de cuidados. Historia y políticas*. Ed Catarata.

DÍAZ BRETONES, F. (2000): “Desempleo y cooperativismo”, CIRIEC-España, en *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n° 35, p. 161-17616.

DÍAZ BRETONES, F. (1998): *Dimensiones psicosociales de los emprendedores empresariales: los cooperativistas de trabajo asociado en Andalucía*.

DÍAZ FONCEA, M., MARCUELLO SERVÓS, C. (2010): “Impacto económico de las cooperativas. La generación de empleo en las sociedades cooperativas y su relación con el PIB”. CIRIEC *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. N° 67

LESMES ZABALEGUI, S. (2009): “Las cláusulas sociales por allí resoplan”. *Gizarte*. n° 30 *Boletín de Servicios Sociales e Intervención Social*. Gobierno Vasco.

Libro Blanco de las empresas de participación de trabajo de la ciudad de Madrid: nuevos retos y oportunidades. 2007. Investigación dirigida por García Gutiérrez, C y Lejarriaga Pérez de las Vacas, G.

MADRID EMPRENDE (2009). Memoria de los Viveros de Empresas.

MARCUELLO SERVÓS, C. I SAZ GIL, M. J (2008) “Los principios cooperativos facilitadores de la innovación: un modelo teórico”. *Revista de Estudios cooperativos* n° 94. Madrid.

MOYANO FUENTES, J. PUIG BLANCO, F. BRUQUE CÁMARA, S. (2008) “Los determinantes de la competitividad en las cooperativas” CIRIEC *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. N° 58. Madrid

MELIÁN NAVARRO, A. Y CAMPOS CLIMENT,V. (2010):“Emprendedurismo y economía social como mecanismos de inserción sociolaboral en tiempos de crisis”. *Revista de Estudios cooperativos* n°100. Madrid.17

MOYANO FUENTES, J., PUIG BLANCO,F., BRUQUE CÁMARA, S. (2008). “Los determinantes de la competitividad en las cooperativas”. CIRIEC *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. N° 58. Madrid

OIT (2009): *Informe La resiliencia del modelo cooperativo en tiempos de crisis* 19

PÉREZ QUINTANA, V. *La viabilidad de la empresa cooperativa*.

ROWAN, J. (2010): *Emprendizajes en cultura. Discursos, instituciones y contradicciones de la empresariedad cultural*. Ed. Traficantes de Sueños. Madrid.



EL DEBAT SOBRE ELS BÉNS COMUNS I L'ECONOMIA SOCIAL EN L'ERA DIGITAL

Joan Subirats

Una introducció al concepte i algunes reflexions complementàries

El concepte de “commons” (procomú, béns comuns, comuns) està atraiant des de fa alguns anys moltes persones i grups arreu del món, i també l'impacte ha estat significatiu en el debat d'idees i l'activitat acadèmica. Fa pocs anys (2009) l'interès pel tema va ser objecte de reconeixement per part de la comunitat científica internacional a través de la concessió del Premi Nobel d'Economia a la politòloga nord-americana Elinor Ostrom pel seu treball sobre el govern dels comuns. La tasca investigadora de la professora de la Universitat d'Indiana va aconseguir recollir multitud d'experiències, moltes de les quals es trobaven situades a l'àrea iberoamericana, que demostraven que l'existència d'espais i béns comunals, és a dir la no atribució de propietat específica als seus

usuaris, no comportava inevitablement la sobreexplotació dels recursos i la pèrdua i erosió d'aquest patrimoni. D'aquesta manera responia a la influent obra de Garrett Hardin (1968) que situava als béns comuns en una lògica que forçosament acabava en "tragèdia".

El reconeixement de la tasca d'Elionor Ostrom coincidia amb el gran ressorgiment de l'interès pels "comuns" des de perspectives científiques i disciplines molt diverses, que van des del canvi climàtic, les ciutats, els béns comuns digitals, l'aigua, la producció científica, les llavors, el patrimoni cultural... entre moltes altres. I això ha anat comportant l'entrecruament de molts treballs científics i acadèmics en aquests camps, així com la creixent aparició i influència d'aquest concepte en el debat dels nous i vells moviments socials sobre les perspectives d'innovació i canvi que suscita un plantejament alternatiu al binomi tradicional entre estat i mercat.

El gran dinamisme en l'ús del terme, i la seva multiplicitat d'aplicacions i de perspectives, confereix al camp dels "commons" o de el "procomú" una gran diversitat i heterogeneïtat. Però, al mateix temps, obre moltes perspectives noves derivades de la fertilització creuada i els espais d'experimentació social. I això es dona sobretot, en moments en què existeixen alarmes significatives sobre l'erosió de les polítiques socials provocada per una globalització sense capacitat de regulació clara, amb governs cada vegada més condicionats i limitats en les seves possibilitats d'acció. En aquesta línia, la renovació i recuperació de la lògica solidària i col·laborativa que es percep darrere del terme "béns comuns", permet imaginar el desenvolupament de noves formes de col·laboració, governança i acció col·lectiva. De què parlem quan ens referim a "béns comuns"? Estariem referint-nos a béns, recursos, que més enllà de la propietat o de la pertinença, assumeixen, per la seva pròpia vocació natural i econòmica, funcions d'interès social, servint directament els interessos, no de les administracions públiques, sinó els de la col·lectivitat i de les persones que la componen.

D'aquesta manera, els béns comuns exigeixen una forma de racionalitat diversa de la que ha dominat tant temps l'escena del debat econòmic, social i polític. Ens referim a la lògica binària que ens obligava a escollir entre propietat pública o privada. En aquest cas, la directa relació entre béns comuns i persones de la col·lectivitat, ens parla de necessitats, de béns necessaris per satisfer-les, modificant així la concepció jurídica que sostenia tota l'estructura de propietat des del dret romà. Les persones tenen necessitats que no troben resposta en la rigidesa que implica l'estructura de propietat. No estariem parlant d'"un altre" tipus de propietat, sinó de l'oposat a la propietat (Rodotà, 2011), i és el factor de la no transmissibilitat dels béns comuns un element clau en el debat.

Ha de quedar clar, d'altra banda, que estem parlant d'un tipus de béns que no són universals, en el sentit que hi pot haver persones o col·lectius que d'alguna manera siguin exclosos dels "béns comuns". Un tipus de béns que, en aquest sentit, són "privatizables". Si atenem a la distinció

de Samuelson sobre els elements que distingeixen als béns o recursos, és a dir, rivalitat i exclusivitat, el que diferencia en aquest cas als béns comuns dels béns “normals”, és que la seva exclusivitat és més difícil.

Precisament, un dels grans conflictes que es van produir en l'inici del mercantilisme i la consolidació dels estats liberals, va ser l'ofensiva contra els béns comuns, considerant que la falta de propietat clara implicava una falta d'interès per la sostenibilitat del bé o del recursos, i acabava generant la seva ruïna, i per tant, impedia el desenvolupament econòmic generalitzat. En efecte, els “open fields” a Anglaterra, o a Espanya les “muntanyes comunals”, van ser sotmesos a una gran pressió privatitzadora a través de “enclosures”, privatitzacions i parcel·lacions. La lògica era “desarrollista”. S'entenia, com va teoritzar posteriorment Garrett Hardin, que els béns comuns acabaven sempre en “tragèdia”, ja que, en el clàssic exemple, si tu vas a pasturar amb el teu ramat en un espai que és comunal, els teus incentius estaran situats a aconseguir la màxima rendibilitat d'aquesta oportunitat, i per tant afegiràs tants caps de bestiar com puguis. Això acabarà implicant la sobreexplotació general d'aquest espai, i la seva ruïna. Acabarà en “tragèdia”. En canvi, si aquest espai és d'algú, aquest algú s'ocuparà de cuidar-lo, de programar eficientment el nombre de caps de bestiar i pastura possible, i d'aplicar les tècniques necessàries per millorar alguna cosa que acabarà redundant en el seu propi benefici, i no en el d'algú indeterminat que són els “comuns”. Des d'aquesta perspectiva, només la privatització produeix desenvolupament. I al final tots ens beneficiem. Com bé sabem, l'ideal de l'“homo economicus” parteix d'aquest criteri de racionalitat econòmica individual, i des d'aquesta base es fonamenta la lògica liberal-capitalista.

La tragèdia del comú, com ha afirmat recentment Ugo Mattei (2011), posa de relleu dues representacions contradictòries del món. La representació hegemònica, essencialment fundada en el darwinisme social, fa de la competència, de la lluita i de l'emulació entre tots, l'essència de la realitat. Aquesta concepció va sorgir com a resultat d'una “modernització de progrés” de les forces del mercat que van recolzar en les institucions polítiques públiques. És així com es van anar acabant, colonitzant o residualitzant, com ja hem dit, els béns i la vida comunal. En l'altre extrem, tenim una visió holística i ecològica del món, que recolzava i segueix recolzant sobre les relacions de reciprocitat, de cooperació i de comunitat. El comú trenca amb la visió individualista tal com s'ha anat concebut en la tradició capitalista i que ha anat traslladant la idea de drets a cadascuna de les persones en singular. El comú parteix de la idea d'inclusió i el dret de tots a l'accés, mentre que la propietat i la idea d'Estat que la fonamenta es basa en la rivalitat dels béns, i per tant en l'exclusió i la concentració del poder en unes institucions que l'asseguren i protegeixen. El comú tracta de situar-se fos del reduccionisme “subjecte-objecte” que acaba produint la mercantilització d'aquests últims. El comú no és mercantilitzable (transmissible, alienable), i no pot

ser objecte de possessió individualitzada. Expressa per tant una lògica qualitativa, no quantitativa. No “tenim” un bé comú, “formem part” del comú, en la mesura que formem part d’un ecosistema, d’un conjunt de relacions en un entorn urbà o rural, i per tant el subjecte forma part de l’objecte. Els béns comuns estan inseparablement units i uneixen les persones, les comunitats i el mateix ecosistema.

Com s’han ocupat d’establir molts autors, no és cert que l’existència dels béns comunals acabi sempre en tragèdia, ja que és possible governar-los (Elinor Ostrom), i a més no s’entenen sense l’existència d’una comunitat que els sostingui, els reguli i en tingui cura (David Bollier). En efecte, l’anàlisi de Hardin, identificant “commons” amb “tragèdia” ha tingut efectes persistents, en el sentit de considerar com a utòpic, irrealitzable i poc eficient qualsevol alternativa que busqués una forma d’organització social diferent al binomi comprat-estat. Des de fa molts anys, la pugna i la tensió s’han establert entre les formes privades de gestió dels assumptes col·lectius i les formes estatals de gestió. Els grans conflictes de l’era industrial, dels segles XIX i XX, es van plantejar en aquesta dicotomia, que va il·luminar i al mateix temps va ser alimentada, per les ideologies que van sostenir durant decennis la major eficàcia o la major justícia que tancaven una i una altra fórmula d’organització social, econòmica i, per tant, política. Però, en l’anàlisi crítica de Hardin es partia d’un escenari tan irreal com el que planteja l’absoluta racionalitat de l’“homo economicus”. En el mateix, semblava no existir comunitat, no existien límits a la zona de pastures, no existien regles de gestió, no existien ni trajectòries històriques prèvies ni capacitat d’aprenentatge per part dels implicats. El que va descriure Hardin no era un espai “comú”, era un espai lliure, un àrea “gratuïta” per a tots aquells que la volguessin usar. Parlem aquí de “commons”, del comú, referint-nos a espais, temes, iniciatives, que tenen els seus propis límits, tenen les seves regles socials d’ús, que disposen de normes per castigar o dissuadir els “polissons”, que només volen aprofitar-se de l’espai comú. Quan parlem de “commons”, quan ens referim al comú indefectiblement ens hem de referir a la comunitat i les seves relacions, que el sosté i el gestiona¹.

Ostrom va tractar d’identificar els principis que caracteritzarien als béns comuns. El primer tindria a veure amb la delimitació de fronteres. És a dir qui incloc en “el comú”, i per tant qui n’excloc. El segon té a veure amb el context, és a dir, en quin marc funciona el ben comú, amb quines regles d’apropiació i provisió, i quines condicions locals (físiques, humanes, geogràfiques...) expliquen l’existència d’aquest ben comú. És important, així mateix, establir amb claredat els mètodes de decisió col·lectiva, de tal manera que s’asseguri que tots els que formen part de la comunitat puguin participar en la definició de les regles constitutives i operatives. En quart lloc, Ostrom es refereix al tema del control, i posa de relleu la significació que siguin els mateixos utilitzadors del recurs els qui estiguin implicats en el seu monitoratge. D’aquí deriva la idea que les sancions pels incompliments estiguin ben graduades i siguin incrementals, buscant més la conformitat que el càstig. En la mateixa línia, el sisè principi parteix de la

idea de buscar formes positives de resolució de conflictes a través dels dispositius que ho facilitin. Els dos últims principis d'Ostrom es refereixen al reconeixement per part de les institucions i actors externs a l'autorganització dels implicats en l'ús dels béns comuns, i la possibilitat d'organitzar-se de manera multiescalar, incorporant organismes que nien uns dins d'uns altres. Més enllà d'aquests principis, que apunten a la capacitat de governar i fer sostenibles els béns comuns, contradient la inevitabilitat que tot acabi en la tragèdia de la ruïna del "bé", com afirmava Hardin, el que resulta significatiu preguntar-se és quin lloc ocupen aquest tipus de béns en l'escenari actual de l'economia neoliberal i globalitzada. En efecte, tradicionalment els factors ja esmentats de rivalitat i d'exclusivitat, deixaven bastant clars els espais en els quals es movien els diversos tipus de béns. I així, en els dos extrems teníem els béns clarament privats (de rivalitat alta i d'exclusivitat fàcil) i els béns públics /de rivalitat baixa i d'exclusivitat difícil). En un terreny intermedi (i de molt menor relleu en el capitalisme industrial) trobàvem als béns club (exclusivitat fàcil i rivalitat baixa) i els béns comuns (exclusivitat difícil, rivalitat alta). Però, la veritat, és que s'han anat donant dos fenòmens en paral·lel que han canviat aquest escenari. Per una costat el canvi tecnològic ha augmentat l'exclusivitat en certs béns que eren considerats d'exclusivitat difícil (pagament per accés a certs serveis-béns, o pagament per millors prestacions,...). D'altra banda, l'escassetat (real o generada) de certs béns que eren considerats no rivals (aigua, sòl, temps...) han generat més presència de rivalitat d'ús. Però, de manera contradictòria, la tecnologia ha fet també que certs béns que eren rivals (coneixement, cultura, art...), ara puguin deixar de ser-ho, al no ser tan important l'ésser propietari (tenir físicament el llibre o el CD) com poder accedir-hi. El que sembla evident és que el desenvolupament tecnològic i el real o aparent escassetat d'un recurs (barrejant variables com a cost marginal d'accés i facilitat d'exclusió) poden modificar i han modificat un escenari abans més estable. això pot situar als béns comuns en una nova centralitat. Malgrat tot això, convé recordar que són i que no són els béns comuns. Probablement el primer és distingir "béns comuns" del bé comú. No estem parlant d'una qüestió moral, sinó de sistemes concrets de gestió i de manteniment de recursos socials i ambientals. Com ja hem avançat, no es tracta de béns "universals", sinó de béns dels quals es pot excloure el qui es consideri que hagi de ser exclòs, i que, per tant, es basen en un conjunt de persones, d'implicats, que són "titulars" d'aquests béns, i que, com hem vist, estableixen regles d'apropiació, límits en l'ús, sancions i exigències de treball o de recursos per part dels que hi tenen vinculació. Es tracta de béns que poden ser privatitzats, tenint en compte els avanços tecnològics i la rivalitat en el seu ús, la qual cosa pot augmentar les possibilitats d'exclusió, la qual cosa implica la important connexió entre "béns comuns" i mobilització social per al seu manteniment com a tals.

Les experiències que Ostrom i altres han sistematitzat i analitzat, demostren la importància de les estructures o institucions que puguin gestionar els béns comuns, reforçar les interdependències, i dissuadir els qui se'n vulguin aprofitar de manera oportunista. El punt clau és la capacitat dels béns comuns de reforçar les interdependències, els avantatges del compartir, de sentir-se implicat (la qual cosa no sempre ocorre amb els béns públics) i reduir les temptacions a externalitzar els costos (la qual cosa, en canvi, caracteritza els béns privats). Com més articulació i reforç de les interdependències, com més consciència dels avantatges del compartir, menys forts seran les tendències a segregar, a externalitzar costos.

La capacitat expansiva del concepte de “commons” en l’escenari actual i el seu reflex en el debat acadèmic

El debat entre “Ciència i Societat” s’ha plantejat fins ara des de lògiques predominantment utilitaristes (com “aprofitar” les aportacions científiques per a les “necessitats” socials, enteses gairebé sempre com a “necessitats” del mercat), o bé des de lògiques aparentment respectuoses de l’autonomia de la recerca científica (invertir en ciència, sense esperar res directament a canvi). La veritat és que, aquest “respecte” moltes vegades era vist com una pas necessari perquè s’acabés confluint amb la primera perspectiva, la de la utilització directa i mercantil del coneixement científic. Tot això s’emmarcava en un context de notable consens sobre les capacitats de la raó i de la ciència per mantenir desenvolupament i creixement de riquesa i benestar en una economia de mercat, com a grans paràmetres en els quals emmarcar aquestes relacions ciència-societat.

És important entendre que el debat de “commons” se solapa amb el gran canvi tecnològic i això exigeix-convida a treballar des de lògiques científiques, necessàries per ampliar les capacitats de les innovació i les fertilitzacions creuades, i des de lògiques socials, per assegurar processos de canvi i transformació social. És evident que algunes d’aquestes dinàmiques tindran més sentit des de perspectives acadèmiques i unes altres des de perspectives més polítiques i ciutadanes. Però, aquest és precisament el seu atractiu alhora que la seva fragilitat. En un article d’una de les col·laboradores d’Elionor Ostrom, Charlotte Hess (Hess, 2008), es proposa un mapa dels sectors interessats en el tema, i així es distingeix entre “cultural commons”, “market commons”, “neighborhood commons”, “knowledge commons”, “social commons”, “infrastructure commons”, “global commons”... Els diferents sectors vénen definits pel tipus de recursos que són objecte de consideració des de la lògica “commons”.

Lògicament, la perspectiva de “knowledge commons” és transversal, i per tant està present en les altres orientacions o especialitats. El nostre interès és detectar, compartir pràctiques que construeixin “procomú”, evitant processos de mercantilització, estatalització i dependència; posar en valor pràctiques de col·laboració distribuïda; posar en comú situacions de fracàs, o processos fallits dels quals aprendre; la voluntat de construir proces-

sos d'educació cívica i comunitària; identificació de noves i canviants vies per renovar tradicions de comunes prèviament existents. Per a això seran molt útils els treballs pioners de Bollier (2001), Lessig (2001), Shiva(2002). En aquest sentit, pot ser molt significatiu potenciar la generació compartida de coneixement, relacionant així mateix més estretament la tasca investigadora, reflexiva, amb la voluntat d'acció, intervenció i transformació. No es tracta simplement de disseminar o de transferir coneixement, sinó partir d'una mirada aplicada que sorgeixi de la interacció entre persones i col·lectius implicats en experiències concretes i la capacitat acadèmica d'aprendre, sistematitzar i difondre (Bauwens,2005, 2010; <http://www.prototyping.es>).

Les diferents concepcions de “commons”, les seves diferents aplicacions, disciplines i sectorials, acostumen a compartir certs elements bàsics: un recurs compartit per un grup o col·lectiu en el qual existeix el risc que aquest recurs pugui acabar sent apropiat, sobreutilitzat o erosionat. Perquè això no ocorri és necessari gestionar, protegir i ordenar aquest recurs considerat important o molt significatiu per a aquest col·lectiu. En aquest sentit, entenem que és important connectar el “procomú” tradicional amb les noves perspectives que obre la realitat digital, facilitant així que es puguin repensar els processos d'acció col·lectiva en moments clau de transformació social en un escenari global.

Les relacions estat-mercat, i les variables ideològiques i polítiques que van caracteritzar els seus diferents escenaris de condicionalitat i dependència, han marcat profundament els passats dos segles. Avui estem en un evident procés de transició cap a un nou escenari. En efecte, la nova realitat social que es va configurant amb el canvi tecnològic, té efectes múltiples i obre noves perspectives a la innovació científica i social. És evident que Internet com a plataforma d'intercanvi i comunicació, ha generat i generarà moltes iniciatives que trenquen els models tradicionals de generar, per exemple, riquesa o coneixement. Com hem ja avançat, potser el més evident i que més intrínsecament ha anat unint al mateix procés de construcció i funcionament d'Internet sigui el moviment generat per la possibilitat de compartir, de construir en comú, de col·laborar per generar béns i coneixements basats en l'agregació i cooperació entre persones.

Ja hem avançat que, quan parlem del comú, no parlem simplement d'un recurs o d'una cosa. Ens estem referint a un recurs juntament amb una comunitat, unes relacions, uns valors socials, unes regles, uns processos d'implicació i/o mobilització i unes normes que serveixen per organitzar aquest recurs i les derivacions socials que ús i govern col·lectiu exigeix. L'experiència en el camp dels recursos naturals que Ostrom analitza i sistematitza, ens serveix per poder elevar el tema de “commons” a la categoria de paradigma socioeconòmic (Bollier; Mattei). I ens porta per tant a la pregunta clau en l'actual procés de canvi d'època que travessem i que aquí tractem d'analitzar i valorar. ¿Fins a quin punt

és possible que les persones puguin decidir i governar la gestió dels seus recursos i necessitats de manera cooperativa, de manera compartida?

La significació d'Internet

És en aquest punt crucial, quan Internet representa una palanca multiplicadora evident d'aquest potencial històric dels "commons" aquí breument ressenyat. El mateix disseny d'Internet, la seva capacitat per reduir enormement els costos de la connexió i la interacció, i la seva capacitat per millorar sobre la base de la cooperació entre els seus usuaris, ha generat una renovació evident del potencial del comú. La innovació cooperativa, la creació cultural col·lectiva, troba a Internet una oportunitat única per multiplicar-se i desplegar-se. Aconsegueix innovar cooperant, canviant la lògica del mercat en el qual la innovació està directament vinculada a la competència, i per tant a la no cooperació (malgrat que existeixen exemples d'innovació cooperativa promoguda per empreses quan els costos d'aquesta innovació són excessius per poder ser assumits per una empresa en solitari; exemple: nous motors per a vehicles, però després aquesta cooperació queda interrompuda per la competència en la comercialització de la innovació aconseguida i es torna a allò "natural": la competència, la rivalitat). Això no vol dir que aquesta mateixa capacitat no pugui ser fàcilment mercantilitzada o utilitzada (com demostren algunes tècniques de crowdsourcing, o la constant batalla per apropiarse de les innovacions per part dels operadors mercantils).

El que Internet ha posat de relleu és una cosa que des de fa anys succeïa al món del comú i la defensa dels recursos naturals descrit per Ostrom o en el terreny del cooperativisme que tant desenvolupament, encara que desigual, ha anat tenint al món. El que es valora en la cooperació a Internet és la mateixa possibilitat de compartir, de formar part, de generar valor sense competir. La conclusió a la qual fàcilment s'arriba és que si es coopera, tots guanyem, si només competim, uns guanyen i molts altres perden. D'altra banda, el que anem veient és que la lògica del comú aconsegueix fer avançar projectes o respostes a problemes que des de la perspectiva del mercat no semblen rendibles, o que resulten massa marginals o arriscats. El valor no es genera des de la lògica dels diners i del benefici, sinó des del mateix compromís individual de seleccionar al que un vol dedicar-se, d'utilitzar el que un troba o li agrada, i des de la lògica de compartir-ho amb uns altres de manera oberta i fins i tot casual. La innovació ja no és monopoli de la iniciativa mercantil i no és indefectiblement colonitzada per aquesta.

És evident que quan parlem del comú no estem parlant d'una espècie de panacea universal que ho resol tot de manera màgica. El que es tracta és d'entendre que comencen a haver-hi connexions significatives entre velles i tradicionals formes col·lectives de gestionar recursos, béns i subsistència, amb noves formes de cooperació i de creació col·lectiva de valor, vinculades al gran canvi tecnològic i a la globalització. I que, per tant, davant els problemes que tenen i han tingut tant les opcions purament mercantils com les purament estatals, l'existència d'un pol cooperatiu comunitari expressat

en la idea d'“el comú”, de “commons” obre nous escenaris a transitar i experimentar.

Ens interessa, així mateix, la perspectiva democràtica en el debat sobre el paper de les TIC. Això ens condueix inevitablement a temes com accés i regulació, i és precisament aquest l'àmbit en el qual la política tradicionalment s'ha mogut. Deia Laswell que política és la forma de decidir sobre qui obté què (accés), quan i com (regulació). I és per tant “polític” el debat sobre els conflictes que s'estan generant cada vegada amb més freqüència en aquest marc, que no troben sortida adequada en el tradicional debat estat-mercat, i davant la qual cosa sorgeixen noves dinàmiques socials que busquen l'escenari d'“el comú” per tractar de sortir d'aquest dilema.

La via d'“el comú” busca suports en les necessitats i no en el consum, en l'ús més que en l'intercanvi, en la convicció que hi ha recursos suficients per a tots i no en la visió de la competència per recursos escassos, en una visió antropocèntrica de cooperació i no en la visió competitiva i racional-econòmica, en la seva preocupació pel “nosaltres” i no en l'èmfasi en els recursos, en la capacitat de compartir des de l'autonomia més que en la idea d'autoritat que imposa regles davant de l'inevitable conflicte. Hi ha més preocupació per l'accés i l'ús que per la propietat. Hi ha més perspectives de benestar individual i col·lectiu en el compartir, que en el competir. La lògica de govern del comú, en aquest sentit, no es fonamenta, com dèiem, en els equilibris entre el paper de l'Estat i el del mercat, sinó en la idea del policentrisme, la descentralització i l'acord entre iguals preocupats per problemes comuns. Més cooperació, menys competència. Més conservació i dinàmica de resiliència en els recursos i en la relació amb l'entorn que no l'erosió, l'explotació sense límits i l'apropiació indefectible.

En aquest sentit, són significatives tant les tradicions vinculades als temes ambientals, vinculats a recursos naturals, agroecologia, etc., com les perspectives econòmiques vinculades a les arrels cooperatives i d'economia social, o les noves dinàmiques sorgides del “PeerToPeer” (Benkler-Nissenbaum, 2006) al món digital i d'Internet que incorporen no només els camps informatius, comunicatius i de creació lliure, sinó també els nous camps de producció (3Dprinter, Do it Yourself...). Hi ha qui parla de “la tercera revolució industrial”², després de les quals van suposar la transformació de la indústria a la fi del XVIII i la que va instaurar el treball en cadena propiciant la producció massiva a inicis del XX.

El canvi digital va a permetre, està permetent ja, la producció distribuïda i col·laborativa, reduint la necessitat d'espais d'intermediació i concentració fabril, de la mateixa manera que la producció i distribució de coneixement, la creació compartida a escala global, està posant en dificultats a enciclopèdies, editorials, periòdics o universitats en les seves versions tradicionals.

El comú i l'economia social i solidària

Com sabem, quan parlem d'economia social i solidària, ens referim a una manera diferent a la del mercat competitiu i la del mercat redistribuït o administrat per una autoritat central. Un model econòmic i d'empresa que es basa en la reciprocitat entre grups i persones per satisfer les seves necessitats, definint, generant i administrant recursos per a això (Laville, mimeo; Coraggio, 2003). El que distingeix aquest sistema de reciprocitat és que és indissociable de les relacions entre persones, que es reconeixen i que juntes governen i gestionen la procura de les seves necessitats. El reconeixement genera la reciprocitat igualitària, la qual cosa al seu torn pot generar espais més institucionalitzats i amplis de solidaritat democràtica. L'existència d'aquests espais d'economia social i solidària poden coexistir i hibridar-se amb altres espais regits per les lògiques de mercat o de l'economia dirigida.

Si acceptem que l'economia social és una forma d'emprendre que integra valors com la primacia de les persones sobre el capital, l'organització del que té una vocació de gestió participativa i democràtica, que tracta de conjugar els interessos dels seus membres amb l'interès general, que és autònoma dels poders públics i que dedica bona part dels seus excedents als interessos dels seus participants i del conjunt de la societat en què s'integra, entendrem que pretenguem relacionar la seva existència amb la perspectiva més amunt esbossada pròpia dels béns comuns.

Com ha afirmat Coraggio (2009, p.148), el programa de l'economia social i solidària suposa reconèixer el principi de producció humana per l'autoconsum, expandint (fent més complexes) les pràctiques cooperatives, comunitàries i solidàries, avançant en la redistribució de recursos públics i béns públics, impulsant formes democràtiques de gestió, assumint com a objectiu estratègic la reproducció ampliada de la vida de tots i totes. Sent aquest criteri, el de la vida, la base d'avaluació i reinstitucionalització de les activitats econòmiques i productives, col·lectivitzant les responsabilitats de garantir les condicions que això sigui possible. "A la noció èticament codificada i democràticament discutida de vida 'vivable' en condicions d'universalitat i igualtat en la diversitat podríem anomenar-la 'bon viure'" (Orozco, 2012, p.16). La pregunta a plantejar-se és de quines estructures socioeconòmiques ens podem dotar per articular la responsabilitat col·lectiva en el sosteniment d'aquesta vida digna de viure's, entenant que això exigeix l'acceptació de la interdependència social i l'acceptació de la ecodependència. Es poden deixar aspectes vitals com les cures o els fonaments materials de la vida en mans d'entitats la fi de les quals és el lucre? Poden assumir aquestes funcions ens institucionals embeguts de lògica jeràrquica? ¿Podem anar més enllà de la tríade comprat-estat-llars i vincular en el debat a l'economia social i solidària amb l'autogestió, les xarxes comunitàries, i la tradició renovada dels béns comuns?

Com assenyala Laville (Laville, 2009, p.65), l'economia social i solidària, sustratlla la necessitat que les experiències associatives, cooperatives i mutua-

listes influeixin en les lògiques institucionals, evitant convertir el ciutadà en un usuari, sotmès a la lògica jeràrquica. La perspectiva horitzontal, solidària i autoreglativa que hem analitzat ja abans en les propostes o principis d'Ostrom, apunten a mirades molt més integrades entre tipus de béns (vinculats a les necessitats vitals) i formes de gestió, apropiació, configuració dels recursos. Les institucions pròpies dels béns comuns, existien, existeixen i es reconfiguren en els nous espais tecnològics i digitals, i això ofereix noves perspectives tant per a l'esfera de l'economia social i solidària com per a l'articulació escalar de les experiències de procomú.

Entenc que hi ha una convergència, gens menyspreable, entre els valors i principis que han inspirat i inspiren a la dinàmica de l'economia social i solidària, els que històricament han propiciat el sorgiment i manteniment dels béns comuns de base ambiental i territorial, i les noves dinàmiques que van emergint i cristal·litzant entorn dels escenaris tecnològics i digitals. Com ha assenyalat Escobar (Escobar, 2010), "categories elaborades, tals com a autoorganització, no-linealitat, no-jerarquia" són útils per descriure els nous processos, descobrint i posant en valor un principi poc explorat fins ara, el de les xarxes.

Hem de convenir que en l'era contemporània, la vida econòmica i social s'ha anat organitzant des de principis molt basats en elements com a jerarquia, ordre, distribució de competències i d'especialització, i centralització. I això no només ha estat present en el desenvolupament del capitalisme contemporani, sinó també en les propostes alternatives que es van anar concretant en el socialisme de tall estatocèntric. En les noves dinàmiques impulsades pel canvi tecnològic, la interactivitat és fonamental, i es produeix de forma autònoma, no centralitzada. D'alguna manera, suposa noves bases per a la interacció social i econòmica, basada en la cooperació, el pluralisme (basat tant en la igualtat com en la diversitat) i l'aprenentatge col·lectiu. El mercat, en el seu vessant més simple i social, reflecteix aquesta possibilitat d'autoorganització, de la mateixa manera que ho simbolitza la ciutat i les seves múltiples formes d'entrecruament autònom de processos de mobilitat i interacció.

Són expressions d'intel·ligències distribuïdes de baix a dalt, no centralitzades, funcionant en xarxa (assumint interdependència no conjuntural i no acceptant la jerarquia). L'important en aquest tipus d'entramats organitzatius, és la seva capacitat d'adaptar-se als ambients que els envolten, seguint les situacions reals amb les quals van trobant-se, fent-se més fortes a partir de la seva capacitat d'acceptar l'heterogeneïtat i la diversitat. Són espais autoorganitzats, però que tenen les seves pròpies estructures de poder o de regulació. I en aquest sentit, tornem a recordar l'esmentat més amunt sobre principis organitzatius dels béns comuns.

Internet presenta característiques híbrides. D'una banda està fortament jerarquitzada, amb espais altament controlats per operadores i altres

corporacions. Però, d'altra banda, és així mateix un espai molt procliu a l'horitzontalitat, a l'autonomia, a compartir. Wikipedia és un exemple molt potent de les possibilitats que ofereix Internet per construir coneixement distribuït i compartit. La construcció d'aquesta gran enciclopèdia viva i en constant mutació (que ha aconseguit superar l'acreditada Encyclopedia Britannica, que s'editava ininterrompudament des de 1768), és un exemple d'autoorganització, de no jerarquia i de comportament adaptatiu complex, susceptible de servir de model en relació amb formes d'organització política i social (Fier-Blaess, 2011). En definitiva, i tal com hem anat veient al llarg d'aquestes notes, apostem per avançar en vies de fertilització creuada entre les tradicions i dinàmiques pròpies de l'economia social i solidària, i les oportunitats que poden sorgir dels processos de revitalització de les trajectòries històriques i actuals dels anomenats béns comuns.

Comentaris finals

La política, en la seva capacitat de gestionar de manera pacífica i consensuada la presa de decisions que afecten a una comunitat, pateix de manera directa el gran impacte que genera el procés de canvi d'època en el qual estem immersos. Necessitem un canvi profund en la concepció de la democràcia. Vinculant-la a les dinàmiques econòmiques, ambientals i socials. Incorporant les potencialitats del nou escenari que genera Internet, i incorporant a la ciutadania de manera directa, comunitària i autònoma a la tasca d'organitzar les noves coordenades vitals i això ens obliga, evidentment a parlar, discutir i experimentar noves formes de producció, de subsistència, de vida. El problema essencial segueix sent com produir i distribuir el necessari per viure. Hem defensat aquí la significació que segueixen tenint en tot això els béns comuns, des dels naturals als educatius o culturals, i la forta renovació que suposa Internet en aquest escenari. No sembla que ni el mercat, en la seva configuració global i financera, ni l'estat, en el seu vessant més jeràrquic i autista, siguin capaços d'afrontar aquesta tasca amb possibilitats d'èxit. El comú apareix com una alternativa viable des de les diferents perspectives (social, econòmica, cultural i ecològica), per assumir els nous reptes, des de la coresponsabilitat social i l'articulació mediambiental. Els dubtes sorgeixen sobre la possibilitat que principis com solidaritat, qualitat de vida o sostenibilitat ecològica siguin capaços de constituir les bases de la renovació política i democràtica que el nostre món requereix. No sembla que l'evolució del mercat, amb les seves lògiques especulatives i estrictament financeres, i el desconcert de molts estats davant una realitat econòmica i social que s'escapa a les seves estructures sobiranes, puguin afrontar sense traumes els reptes plantejats. La proposta d'una altra democràcia, la proposta de democràcia dels comú i les seves vinculacions amb les esperances dipositades en el ideari i les experiències de l'economia social i solidària, aquí parcialment exposades, però presents en molts racons i experiències a tot el món, van guanyant terreny i estan present en la creixent mobilització social a tot el món. No hi ha dubte que seguirem parlant d'això, i millor encara, que seguirem experimentant sobre això.

Notes

1 Seguim aquí les aportacions de Giacomo d'Allisa, "Cap a una definició ecocèntrica dels béns comuns", ICTA-UAB, presentació en "Escola de Comunes", Barcelona, 14 febrer 2012

2 *The Economist*, "A third Industrial Revolution", 21 abril, 2012

Referencias bibliográficas

BAUWENS, Michel. 2005. "The Political Economy of Peer Production." *CTheory* (December) <http://www.ctheory.net/articles.aspx?id=499>

BAUWENS, Michael, 2010, "Peer-to-Peer Relationality", *Barcelona Metropolis*

BENKLER, Yochai, i Helen NISSENBAUM. 2006. "Commons-based Peer Production and Virtue." *The Journal of Political Philosophy* 14(4):394-419. http://www.nyu.edu/projects/nissenbaum/papers/jopp_235.pdf

BOLLIER, David. 2001. *Public Assets, Private Profits Reclaiming the American Commons in an Age of Market Enclosure*. Washington, DC: New America Foundation. http://www.bollier.org/pdf/PA_Report.pdf

CORAGGIO, J.L., 2009, "Polany y la economía social y solidaria en América Latina", en Coraggio, J.L. (org.), *¿Qué es lo económico?. Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*, Ciccus, Buenos Aires, pp.109-160

CORAGGIO, J.L., 2004, "Una alternativa socioeconómica necesaria: la economía social" en C. DANANI (comp.), *Política social y economía social. Debates fundamentales*, Colección Lecturas sobre Economía Social, UNGS-Altamira-Fundación OSDE, Buenos Aires

ESCOBAR, A., 2010, *Una minga para el postdesarrollo: lugar, medio ambiente y movimientos sociales en las transformaciones globales*, Programa Democracia y Transformación Global, Lima, disponible (1-5-2012) en <http://bit.ly/Ko3AZv>

FIRER-BLAESS, S., 2011, Wikipedia: *Example for a future Electronic Democracy? : Decision, Discipline and Discourse in the Collaborative Encyclopaedia*, *Studies in Social and Political Thought*, vol19, pp.131-154, disponible en <http://uu.divaportal.org/smash/record.jsf?pid=diva2:438678>

HARDIN, Garrett. 1968. "The Tragedy of the Commons." *Science* 162:1243-1248. http://www.garretthardinsociety.org/articles/art_tragedy_of_the_commons.html

Ch.Hess, 2008, *Mapping the Commons*, <http://ssrn.com/abstract=1356835>

LAVILLE, J.L., “*Du tiers secteur à l'économie sociale et solidaire. Debat théorique et réalité européenne*”, mimeo

LAVILLE, J.L., 2011, *Agir à gauche. L'économies sociale et solidaire*, Desclé de Brouwer, Paris

LESSIG, LAWRENCE. 2001. *The Future of Ideas: The Fate of the Commons in a Connected World*. Nova York: Random House.

MATTEI, U., 2011. “*The State, the Market, and some Preliminary Question about the Commons* (versió anglesa i francesa)” disponible en: http://works.bepress.com/ugo_mattei/40

OROZCO, A., (2012), *De vidas invisibles y producción imposible*, mimeo, disponible (1-5-2012) en <http://www.rebelion.org/mostrar.php?tipo=5&id=Amaia%20Orozco&inicio=0>

OSTROM, Elinor. 1990. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Nova York: Cambridge University Press.

RODOTÀ, S., 2011, “La democrazia dei beni comuni” Prefaci a BERSANI, M, *Come abbiamo vinto il referendum. Dalla battaglia per l'acqua pubblica alla democrazia dei beni comuni*, Edizioni Allegri, Roma

SHIVA, Vandana. 2002. “The Enclosure and Recovery of the Biological and Intellectual Commons.” A *Institutionalizing Common Pool Resources*. D. K. Marothia, ed. New Delhi: Concept.

SUBIRATS, J., 2011, *Otra Sociedad. ¿Otra política?. Del “no nos representan” a la democracia de lo común*, Icaria, Barcelona



COOPERATIVISTES 2.0

l'Apòstrof

Les noves tecnologies han canviat les formes de produir i organitzar-se. D'una banda, han creat dinàmiques que afavoreixen la col·laboració i el compartir, però de l'altra també han comportat aspectes negatius, com ara l'atomització dels treballadors. A partir de la dècada de 1990, l'eclosió d'Internet i, sobretot, a partir del 2006, del web 2.0 interactiu, l'anomenat treball col·laboratiu ha anat guanyant molta força en tots els àmbits, un fenomen que el cooperativisme està aprenent a aprofitar.

En els últims anys, a mesura que més nadius digitals s'han incorporat al món laboral, han aparegut cooperatives que, partint de la xarxa, han trencat les dinàmiques d'atomització i han consolidat projectes col·lectius. En el fons, es tracta de suplir les limitacions amb què topen els projectes individuals acudint a l'esperit cooperatiu però adaptat als nous temps. Els avantatges més clars d'aquest fenomen són compartir recursos, coneixements i experiències, uns factors que permeten que les persones creixin professionalment sota el paraigua del cooperativisme, el qual adopta fórmules diferents segons el context en què ha anat madurant i les necessitats detectades pels socis.

Trencar l'atomització

La societat moderna ha vist créixer una nova generació de persones amb un alt grau de formació i avesades a treballar emprant eines interactives. Paradoxalment, aquests professionals sovint es troben en contextos que afavoreixen el treball individual. El fet d'aplegar forces al voltant d'una cooperativa (de serveis o de treball) pot solucionar problemes d'aquest tipus de feina com ara l'aïllament, la precarietat laboral o la manca d'espais adients per treballar, i permet apostar per iniciatives de més envergadura.

Una empresa que respon a aquesta tipologia és Bonobo, una cooperativa de treball del sector de les TIC que va arrencar el 2012 amb tres socis i uns quants col·laboradors. Abans es dedicaven a treballar autònomament o per compte d'altri, unes feines que alternaven com podien amb projectes propis com ara la creació de webs, la programació, el disseny gràfic i els sistemes informàtics.

La fórmula cooperativa i intercooperar amb altres organitzacions de l'economia solidària els ha permès millorar l'horitzó professional i regularitzar la seva situació en un sector molt atomitzat. "En el món de les TIC hi ha massa intermediaris, el treballador té unes condicions bastant precàries i no hi ha gaires col·legis professionals que els donin suport", resumeix un dels socis de Bonobo, Roger Osan.

Bonobo va néixer amb el suport de Labcoop, una cooperativa en procés de constitució dedicada a promoure l'emprenedoria social cooperativa i vinculada al grup Ecos. Tot i les dificultats inicials, Bonobo ja ofereix un servei integral que comprèn la consultoria, la formació, la promoció i la implementació de projectes relacionats amb les TIC.

Una altra experiència innovadora vinculada al cotreball és Uikú Coworking El Prat, un col·lectiu de joves professionals que volen construir respostes a la manca de perspectives que ofereix el mercat laboral. Aquesta cooperativa de serveis està a punt d'obrir les portes de les seves noves instal·lacions, un espai de gairebé 200 metres quadrats adaptat a les necessitats del col·lectiu. Val la pena ressaltar com, des de 2010, les cooperatives de serveis en general estan

creixent de manera significativa; si abans se'n creaven una mitjana de quatre a l'any, ara se'n fan més de deu anuals.

El projecte d'Uikú ja ha obtingut els primers fruits en forma de reconeixement: ha guanyat el premi El Prat Emprèn d'economia social i cooperativa 2012 i va quedar finalista al concurs d'idees de la Universitat Oberta de Catalunya, Uoc&Plugged. Per als seus impulsors, el fet de constituir-se com a cooperativa va ser un procés natural: "ja estàvem funcionant de manera molt assembleària i la forma cooperativa ens semblava la més lògica i la que s'ajustava millor a la nostra manera de fer", explica Laura Quinto, sòcia de la cooperativa.

Uikú neix amb la voluntat d'incidir sobre el teixit social del Prat i el Baix Llobregat en general i compta amb un equip de deu professionals de diferents àmbits: arquitectura, disseny, fotografia, comunicació, realització audiovisual i gestió financera. "Abans d'agrupar-nos, cadascú desenvolupava la seva feina en solitari i en precari. Treballàvem des de casa i fèiem reunions amb clients a cafeteries. Necessitàvem un espai comú adequat per treballar", afegeix Quinto.

Gràcies a la nova estructura, confien que aviat seran capaços d'oferir paquets de serveis molt complets, tot combinant les diferents disciplines que dominen: arquitectura i disseny d'interiors, campanyes de comunicació multiformat –que van des de l'audiovisual fins al màrqueting en línia–, disseny de pàgines web i plans estratègics de comunicació a les xarxes. En aquest sentit, Quinto conclou que "la capacitat creadora d'un conjunt ampli i heterogeni com el que formem és superior a les nostres habilitats per separat".

De la botiga al núvol

Les potencialitats d'Internet també poden servir per regenerar àmbits econòmics amb molta més tradició i arrelament territorial, com per exemple el petit comerç, que es veu afectat per la baixada del consum de masses i la competència de les grans superfícies.

Amb aquest objectiu va néixer el gener de 2012 la cooperativa de serveis Ecom Consulting, dedicada a fomentar el comerç electrònic i crear continguts que hi estiguessin vinculats. Amb seu al Parc Tecnològic de Cerdanyola del Vallès, la cooperativa planteja dues línies de treball: la creació de portals i continguts específics adaptats a cada establiment, i el desenvolupament d'una aplicació per a telèfons intel·ligents que permetrà actualitzar productes i estocs en línia.

La història d'Ecom és força peculiar: un dels seus socis, Jordi Llobet, va fer estades als Estats Units i Alemanya abans d'incorporar-se al negoci familiar de joieria, des d'on va participar en la gestació del projecte Comerç Urbà de Mataró (Cumol). Es tracta d'una cooperativa de serveis

formada per quatre establiments de la ciutat i d'altres encara no sòcies però vinculades al portal, que té com a objectiu desenvolupar el comerç per Internet. El projecte va comptar amb el suport de l'Institut Municipal de Promoció Econòmica (Impem) i en aquests moments, a causa dels costos d'estructura elevats i la falta de vendes, tenen el projecte en stand by.

Per a Llobet, Cumol va significar la primera presa de contacte amb el cooperativisme: “va ser una experiència trencadora. Em vaig formar a Esade, on el tema de les cooperatives gairebé no es toca, i vaig descobrir que són una manera d'organitzar-se menys jeràrquica i més democràtica”. A Cumol va començar a col·laborar amb un dels altres socis d'Ecom, que abans es dedicava pel seu compte a tasques relacionades amb el disseny i el màrqueting. De fet, el projecte d'Ecom es podria considerar una spin-off de Cumol.

La unió de capacitats també ofereix solucions per a empreses d'alta tecnologia vinculades a la millora de l'eficiència energètica i el respecte pel medi ambient. És el cas d'Arkenova, una cooperativa de treball que desenvolupa projectes relacionats amb les energies renovables fundada al final de 2010 i associada a [Uni.CO](#), un clúster empresarial format per deu cooperatives tecnològiques. Els seus quatre socis, tots enginyers, ja treballaven junts en una multinacional del sector i, arran de la fallida d'aquesta empresa, van continuar el camí, però aquest cop com a cooperativa. No disposen d'oficina física perquè no la necessiten, la qual cosa també és una manera d'abaratir costos. Pel que fa al problema de la centralització de la informació, el van resoldre amb eines virtuals per compartir dades, projectes i documents.

Per a Arkenova, la xarxa juga un paper cabdal, ja que l'empresa es mou en un entorn tecnològic i sense fronteres que requereix que els socis estiguin contínuament informats sobre el que passa arreu del món, tant pel que fa a productes com també per trobar nous clients, mercats i oportunitats de negoci. De fet, aquesta cooperativa també ha apostat per la internacionalització i ja està treballant per desenvolupar una cooperativa semblant a Honduras. “Internet ha propiciat un gran canvi en la forma de fer negoci i és una eina fonamental que, ben utilitzada, pot multiplicar les oportunitats de qualsevol empresa”, resumeix Angelo Zinni, soci d'Arkenova.

Tal com mostren els exemples, el treball col·laboratiu, en les seves múltiples formes, és una via de gran plasticitat per actualitzar el treball cooperatiu de tota la vida. El cooperativisme hi té el terreny adobat per desenvolupar-se.



COM S'HAN COMPORTAT LES COOPERATIVES ACTIVES EN INDÚSTRIA I SERVEIS A ESCALA MUNDIAL?

CICOPA

Des de 2009, CICOPA ha estat duent a terme un procés de consulta anual amb els seus membres sobre la situació econòmica de les seves empreses i calibrant les mesures engegades en resposta a la crisi econòmica i financera que va esclatar el 2008.

Aquest any, CECOP-CICOPA Europe va elaborar l'informe "The resilience of the cooperative model" (La resiliència del model cooperatiu, disponible

en anglès i francès, juny de 2012) en el marc de “Cooperate”, projecte cofinançat per la Comissió Europea com una contribució a l’Any Internacional de les Cooperatives 2012 engegat per les Nacions Unides. Aquest informe, elaborat juntament amb la pel·lícula documental “Junts - Com les cooperatives resisteixen millor a la crisi”, se centra en les experiències aportades per membres europeus durant les quatre enquestes anuals successives anteriorment esmentades i analitza els factors en els quals radica la resistència mostrada per les seves empreses en resposta a la crisi.

Tenint en compte la complexitat de la situació econòmica actual a escala mundial i la gran diversitat existent entre els diferents contextos regionals i subregionals, aquest any hem engegat una nova consulta CICOPA, específicament dirigida als membres no europeus de CICOPA. Aquest treball té com a objectiu avaluar la situació econòmica general que van afrontar els membres de CICOPA i les seves empreses afiliades l’any 2011, tenint també en compte els resultats de les consultes dels últims anys.¹

Igual que en les enquestes anuals anteriors, els principals temes analitzats en l’enquesta són la situació econòmica i laboral, les condicions financeres (solvència creditícia, liquiditat i problemes de deute), les mesures adoptades per les cooperatives per al seu desenvolupament i les expectatives futures quant a les mesures governamentals que podrien crear un entorn més favorable. Aquest treball es basa en part en l’informe esmentat “La resiliència del model cooperatiu”, que representa la situació a Europa, i en una enquesta extraeuropea elaborada uns mesos més tard. En el primer trimestre de 2013 es publicarà l’Informe Anual de CICOPA de 2012, més exhaustiu, destinat a proporcionar més informació sobre les cooperatives de treball associat, socials i d’artesans a escala mundial.

SITUACIÓ ECONÒMICA GENERAL DE LES EMPRESES

En termes generals, les organitzacions membre no europees confirmen les mateixes tendències que les descrites en la consulta de 2011, concretament una situació econòmica estable o fins i tot millorada (en relació amb la producció, les vendes i els nivells d’ocupació) entre les seves empreses afiliades en comparació dels anys anteriors (en particular, aquest és el cas dels membres d’EUA, Xina, Argentina, Brasil, Corea del Sud, Japó i Canadà). El nostre membre nord-americà USFWC indica que, fins i tot encara que les empreses cooperatives del sector de la construcció van sofrir molt el 2009 i 2010, les xifres de 2011 han augmentat fins als nivells anteriors a 2008. El membre canadenc CWCF assenyala que, fins i tot per a la minoria d’empreses cooperatives que segueixen sufrint una recessió en la seva producció, vendes i ocupació, la situació és relativament millor que en un altre tipus d’empreses.

Cal destacar que la majoria dels membres no europeus assenyalen un creixement sobretot en el sector serveis, en particular pel que fa a la creació de noves empreses: assistència mèdica en la llar, neteja, jardineria i tecnologia (EUA); programari, comunicació, serveis audiovisuals i de consultoria (Argen-

tina); reciclatge (Corea del Sud); serveis per a infants amb discapacitat i assistència laboral (Japó); reformes (Canadà).

Aquest és un altre element de continuïtat amb el passat, tenint en compte que el sector serveis va registrar l'increment més elevat de la seva taxa d'ocupació d'acord amb l'enquesta de CICOPA de 2011.

Per contra, els membres d'Uganda i Colòmbia van comunicar una situació pitjor el 2011 pel que fa al 2010. Segons UCA (Uganda) s'ha produït un fort procés d'inflació en aquest país (més del 30 per cent) que afecta negativament tots els sectors (però amb més tancaments al sector industrial i del transport). Els membres colombians ASCOOP i CONFECOOP van assenyalar recents mesures legals que han tingut un impacte fortament negatiu per a les cooperatives de treball associat, especialment aquelles que presten serveis a les empreses. Aquestes mesures legals van ser creades en resposta a un augment sobtat de cooperatives de treball associat a Colòmbia durant els primers anys de la present dècada atribuït a un abús parcial d'aquesta llei per les anomenades "falses cooperatives". Segons els membres colombians, aquesta legislació, que tenia com a objectiu regular el mercat laboral i empresarial, ha reduït notablement la gamma d'activitats en les quals participen les cooperatives, i les afecta a totes sense cap distinció i per tant impacta negativament en la reputació d'aquest model de negoci.²

Referent als membres europeus, en el seu informe "La resiliència del model cooperatiu" CECOP-CICOPA Europa indica un descens general de la producció i les vendes entre les cooperatives afiliades, que afecta principalment la construcció, manufactura, transport i logística. La majoria dels membres europeus es queixen de la persistència dels efectes de la crisi i el consegüent debilitament gradual de les cooperatives en aquesta segona onada (des de final de 2011), que afecta principalment el sector de la construcció, segons el que informen els membres d'Itàlia (ANCPL), República Txeca, França i Eslovàquia. El retard en els pagaments de les autoritats públiques, assenyalat principalment per membres italians i espanyols, és també un dels majors problemes que afecta les cooperatives que tenen associacions regulars amb les administracions públiques.

Segons els informes aportats pels membres suecs i finlandesos, als països nòrdics la crisi no sembla estar afectant les cooperatives amb tanta força: en general, la taxa de creació d'empreses entre les cooperatives és més alta que entre altres tipus d'empreses. S'han registrat alguns signes de recuperació entre final de 2010 i començament de 2011 pels membres francesos, espanyols i txecs. Pel que fa a cooperatives socials, l'ocupació ha crescut el 4,5% el 2010 en les cooperatives socials afiliades a Feder-solidarietà (Itàlia), en comparació de l'any anterior, i aquesta tendència també s'ha observat el 2011. En general, en comparació de les empreses convencionals, les cooperatives socials i de treball associat europees són més resistents en països amb un alt nivell d'implantació i experiència co-

operativa, com Espanya, França i Itàlia, encara que alguns sectors específics estan sent especialment afectats, com la construcció a Itàlia.

SOLVÈNCIA CREDITICIA, LIQUIDITAT I PROBLEMES DE DEUTE

Com a resultat de les consultes prèvies de CICOPA, la majoria dels membres no europeus encara comparteix les mateixes dificultats en relació amb la negociació de préstecs bancaris, a excepció dels membres brasilers, canadencs i japonesos. Pel que fa al tipus de préstecs més difícils d'obtenir, la situació difereix d'un país a un altre: crèdits a llarg termini (Uganda), crèdits a curt termini i flux de caixa (EUA), tot tipus de préstecs bancaris (Argentina i Colòmbia). Segons els membres colombians, aquest problema sembla estar relacionat amb la forta estigmatització esmentada anteriorment que afecta les empreses cooperatives en aquest país, com a conseqüència d'un marc legal desfavorable. Segons ha informat FECOOTRA, les cooperatives argentines sofreixen dificultats per accedir als préstecs bancaris, però, al seu torn, el govern de la Província de Buenos Aires va establir un fons de solidaritat específic amb la finalitat d'atorgar crèdits a les cooperatives.

Malgrat aquestes dificultats en l'accés al finançament, la majoria dels membres no europeus informen que el nivell d'endeutament de les empreses no ha augmentat el 2011, al contrari del que havia passat l'any anterior, la qual cosa indica una millora general en aquest camp. La situació és diferent a Uganda, que ha experimentat un augment en les taxes d'interès (del 15% fins a més del 30%) i Argentina, on l'esmentat fons de solidaritat atorga préstecs amb taxes d'interès subsidiades i requisits administratius menys estrictes que els de els bancs.

Diferents membres europeus també van informar d'una actitud generalment desfavorable per part de les institucions bancàries, que no és molt diferent en comparació amb altres tipus d'empreses: les PIME europees en general, sofreixen d'un accés molt limitat al crèdit. Al seu torn, s'ha observat que no hi ha consens entre els membres europeus sobre el nivell d'endeutament, encara que la tendència predominant sembla ser que les cooperatives estan menys endeutades que la mitjana de les empreses.

MESURES ENGEGADES

Pel que fa a les mesures engegades amb la finalitat de desenvolupar les cooperatives, la situació és bastant heterogènia, la qual cosa fa difícil esbossar una imatge general.

L'establiment de grups de cooperatives i consorcis encara es considera un fenomen marginal entre els membres no europeus, en part dependent de l'absència d'un marc normatiu en aquest àmbit en molts països. Malgrat aquest obstacle, hi ha algunes experiències interessants que destaquen que els membres estan molt interessats a organitzar-se horitzontalment en empreses cooperatives a escala local, per exemple: el Grup Cooperatiu Evergreen, una xarxa

integrada de negocis propietat dels seus empleats a Cleveland (EUA), creat el 2008 en amb la finalitat de promoure la creació d'ocupació a través d'empreses de base comunitària; i la creació d'una xarxa de comerç i producció a Argentina (per exemple, Xarxa Metal·lúrgica, Xarxa Tèxtil i Xarxa Gràfica). A més, el membre sud-coreà informa de la creació de diverses xarxes sectorials (construcció i reciclatge entre altres) i la creació de fons d'inversió anomenats "good saving" en el sector de la petita construcció. El membre canadenc informa que les cooperatives de treball associat de Torontó i Winnipeg han intensificat els seus intercanvis reunint-se per compartir experiències.

Altres cooperatives de treball associat estan engegant diferents fons d'inversió i instruments financers: segons USFWC, a EUA nombroses empreses s'ofereixen préstecs informals entre elles per donar suport al flux de caixa i aporten un percentatge del seu excedent al desenvolupament cooperatiu local.

Segons CONFECOOP (Colòmbia), s'estan engegant mesures específiques en aquest país on, en resposta a les fortes limitacions imposades pel marc legal abans esmentat, les cooperatives de treball associat estan explorant diverses alternatives per seguir desenvolupant els seus negocis, com ara la seva participació en activitats no essencials i l'enfortiment de les relacions amb els seus clients.

A escala de la federació nacional, les organitzacions membres no europees han estat donant suport a les seves cooperatives afiliades de diferents maneres, i en particular:

- exercint pressió política per aconseguir un context jurídic més favorable: els membres colombians ASCOOP i CONFECOOP coordinen conjuntament un Comitè Nacional de Cooperatives; UCA, el membre ugandès, està exercint pressió per aconseguir un accés més fàcil al finançament per a les cooperatives; el membre nord-americà USFWC està exercint pressió per aconseguir l'aprovació de la Llei de Desenvolupament Cooperatiu Nacional;
- garantint un suport legal i comptable; subministrant serveis de formació i desenvolupament de capacitats (per exemple JWCU, el membre japonès va celebrar un "National Forum on Good Work" (Fòrum Nacional sobre el Bon Treball) al setembre de 2011, dirigit a intercanviar experiències sobre creació d'ocupació);
- promovent instruments financers cooperatius, com en el cas del WOF, "Worker Ownership Fund" (Fons de Propietat dels Treballadors), un fons nacional gestionat pel Fondo per al Desenvolupament Cooperatiu Northcountry (NCDF, Northcountry Cooperative Development Fund) en nom de la Federació de Cooperatives de Treball Associat d'EUA (USFWC, US Federation of Worker Cooperatives), per augmentar l'accés al finançament per a cooperatives de treball associat emergents o ja existents en EUA)

Diversos membres europeus van informar de diferents estratègies per fer front a la crisi econòmica. Seguint els tres diferents nivells de anàlisi (micro, meso i macro) adoptats a l'informe «La Resiliència del Model Cooperatiu» de CECOP-CICOPA Europe, podríem resumir aquestes estratègies de la manera següent:

- A escala micro, els socis treballadors defineixen una sèrie d'estratègies empresarials amb l'objectiu de defensar els seus llocs de treball i les activitats econòmiques de les seves empreses. Juntament amb diferents mesures d'emergència provisionals (com la reducció de salaris, etc.), les cooperatives se solen esforçar per adoptar mesures orientades cap al llarg termini, com la inversió en tecnologies i altres canvis estructurals en el procés de producció (sovint utilitzant les seves reserves financeres que són el resultat d'una disciplina d'acumulació del capital sistemàtica consagrada en el seu principi de funcionament). La mobilització de la participació de la comunitat en general (especialment en el cas de les cooperatives socials) fa que les cooperatives siguin especialment propenses a la innovació social, combinant la resposta a les noves necessitats emergents i la competitivitat al mercat.
- A escala meso, la intercooperació s'implementa a través de diferents entitats, tals com els instruments financers del moviment cooperatiu, institucions de suport a les empreses, consorcis i federacions, i exerceix un paper essencial en el desenvolupament sostenible de les cooperatives, fins i tot en plena crisi. Els grans grups horitzontals com MONDRAGÓN al País Basc i CGM, que cobreix una part substancial de les cooperatives socials italianes, han estat particularment resistents a la recessió econòmica, gràcies a fortes polítiques de mutualització dels recursos, economies d'escala, recerca, innovació i, en el cas de MONDRAGÓN, la internacionalització.
- A escala macro, es pot observar que els països europeus en els quals les cooperatives socials i de treball associat i altres tipus de empreses propietat dels empleats s'han desenvolupat més en termes de nombre i capacitat de resistència d'empreses i llocs de treball, són també aquells en els quals existeix un sistema jurídic nacional eficaç amb disposicions específiques que són particularment propícies per al desenvolupament d'aquestes empreses; (per exemple, fer reserves indivisibles obligatòries, establir instruments financers i grups horitzontals no bancaris, regular les cooperatives socials i/o de treball associat i altres empreses propietat dels empleats).

EXPECTATIVES FUTURES I MESURES POTENCIALS

La majoria dels membres no europeus esperen que la situació econòmica sigui millor el 2012 en comparació del 2011. En alguns casos, aquest optimisme és el resultat dels assoliments jurídics, com és el cas de Brasil, on aquest any ha estat aprovada una nova llei que regula les cooperatives de treball associat. En termes generals, els membres no europeus sol·liciten:

- més reconeixement legal i el respecte del model cooperatiu de treball associat (especialment als països en els quals aquest model sembla passar per dificultats com a Colòmbia); a Argentina, on les adquisicions per part dels treballadors han augmentat, es necessita una llei d'expropiació nacional (a part de les lleis municipals ja existents).
- una regulació clara que faciliti l'accés als préstecs;³
- un enfortiment del control sobre les "falses cooperatives" i les empreses injustes que no respecten les qüestions ambientals i ètiques; un mercat d'accés preferent per a les activitats socials i ambientals;
- incentius fiscals (per exemple en favor de les reserves indivisibles);
- suport econòmic específic per a la indústria;
- més inversions en recerca i desenvolupament.

Pel que fa als membres europeus, s'espera que la situació sigui pitjor en el futur, accentuada pels recents programes de austeritat. Per tant, CECOP-CICOPA Europa veu la urgent necessitat de coordinar les polítiques econòmiques, financeres i monetàries destinades a relançar el creixement econòmic d'Europa. Perquè això ocorri, es necessiten polítiques per ajudar a les PIME a créixer, crear agrupacions i grups horitzontals entre si (com les cooperatives han fet), i desenvolupar habilitats i forces de treball dedicades (en les quals les cooperatives tenen, de nou, una important experiència que compartir).

DIFERÈNCIES ENTRE MEMBRES EUROPEUS I NO EUROPEUS

Si comparem els resultats obtinguts entre els membres europeus i no europeus en les successives enquestes anuals, semblen destacar-s'hi algunes tendències:

- Els membres no europeus informen d'una millor situació general en comparació dels membres europeus: de fet, les quatre enquestes successives anuals, que cobreixen el període 2008-2011, indiquen un descens general de la producció i les vendes entre les cooperatives europees actives en indústria i serveis, encara que en general aquestes organitzacions han comunicat més nivell de resistència i adaptació al canvi en comparació d'altres tipus d'empreses de similar grandària i de sectors similars. Una dada igualment important és que les cooperatives socials i de treball associat europees semblen mantenir millor els llocs de treball que la mitjana de les empreses;
- mentre que per als membres no europeus la desacceleració en la producció, les vendes i l'ocupació semblen ser insignificants i, en tot cas estrict-

tament vinculada a factors específics del context nacional (com en el cas de Colòmbia i Uganda), la crisi econòmica europea és el resultat combinat de factors a escala mundial i regional i, en particular, “la recent deterioració econòmica a Europa ha estat causat en un grau substancial per les mesures de reducció del dèficit públic amb la imposició de polítiques d’austeritat”;

- els serveis socials semblen ser un sector en expansió, tant en països europeus com en països no europeus;
- tots els membres de CICOPA (dins i fora d’Europa) denuncien una actitud en general desfavorable per part de les institucions financeres;
- els membres no europeus tendeixen a expressar expectatives més optimistes per al futur, mentre que els membres europeus en general esperen que la situació empitjori en un futur proper, a causa dels programes d’austeritat en curs.

CONCLUSIONS

Al llarg de les successives enquestes amb els membres de CICOPA, les organitzacions de fora d’Europa (incloent-hi les de les economies importants, com EUA, Xina i Brasil) informen de més confiança de cara al futur, malgrat les contínues dificultats econòmiques entre els membres d’Europa.

Al mateix temps, mentre que les cooperatives estan demostrant ser empreses més viables i resistents que la mitjana, aquests resultats suggereixen que les cooperatives de tot el món s’enfronten al desafiament comú de veure reconeguts els seus valors i el seu model específic. Un marc legal més favorable, sobretot en relació a l’accés al finançament i la competència lleial amb altres tipus de negocis, sembla ser una prioritat per a tots. Així mateix, és molt necessari un major suport a les PIME en general amb programes específics per al finançament de cooperatives de nova creació, un millor accés al crèdit, la reducció de les taxes d’interès, solucions per superar els problemes de retard de pagament, mesures destinades a afavorir el traspàs de l’empresa als empleats, mesures per facilitar la internacionalització de les cooperatives i un millor accés als contractes públics.

NOTES

1. Les dades proveïdes pels membres són de 2011. 10 membres no europeus de CICOPA de nou països han participat en aquesta enquesta:

OCB (Brasil), UCA (Uganda), ASCOOP i CONFECOOP (Colòmbia), USFWC (EUA), ACFHIC (Xina), FECOOTRA (Argentina), KAASE (Corea del Sud), JWCU (Japó), CWCF (Canadà)

2. Més concretament, la Llei n.1429 sobre la Formalització i Generació d’Ocupació aprovada el 2010 prohibeix a les entitats privades i públiques col·laborar

amb cooperatives de treball associat que exerceixin qualsevol tipus d'intermediació laboral, i el Decret n. 2025 del Ministeri de Protecció Social aprovat el 2011 prohibeix a les entitats públiques i privades formalitzar qualsevol contracte amb unes altres cooperatives de treball associat.

3. Més específicament, una llei que permet a les cooperatives accedir a préstecs bancaris en les mateixes condicions que altres tipus d'empreses (Argentina); una regulació determinant que les cooperatives de treball associat són elegibles per rebre préstecs per l'Administració de Petites Empreses (EUA)

ANNEXOS

Sobre CICOPA

CICOPA, l'Organització Internacional de les Cooperatives de Producció Industrial, Artesanal i de Serveis, és una organització sectorial de l'Aliança Cooperativa Internacional. Els seus membres de ple dret són organitzacions representatives de cooperatives de producció de diferents sectors: construcció, producció industrial, serveis generals, transport, activitats intel·lectuals, activitats artesanals, salut, assistència social, etc. Els seus membres associats són organitzacions que donen suport a la promoció de les cooperatives d'aquests sectors. Moltes d'aquestes cooperatives són cooperatives de treball associat, és a dir, cooperatives en les quals els socis són alhora treballadors de l'empresa, i s'anomenen socis treballadors. CICOPA té dues organitzacions regionals CECOP-CICOPA Europa i CICOPA Amèriques.

Membres de CICOPA

- ACFHIC - China Federation of Handicraft Industry Cooperatives, XINA
- AGCI - Produzione e Servizi di Lavoro, ITÀLIA
- AGCI - Solidarietà, ITÀLIA
- ANCP - ASSOCIAZIONE NAZIONALE DELLE COOPERATIVE DI PRODUZIONE E LAVORO, ITÀLIA
- ASCOOP - Asociación de Cooperativas de Colombia, COLÒMBIA
- Canadian Worker Cooperatives Federation, CANADÀ:
- CGSCOP - CONFÉDÉRATION GÉNÉRALE DES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES ET PARTICIPATIVES, FRANÇA
- COCETA - CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO, ESPANYA
- CONFCOOPERATIVE - CONFEDERAZIONE COOPERATIVE ITALIANE, ITÀLIA
- CONFECOOP - Confederación de Cooperativas de Colombia, COLÒMBIA
- Confederación Nacional Cooperativa de Actividades Diversas de la República Mexicana, MÈXIC
- CONPACCOOP - Confederación Paraguaya de Cooperativas, PARAGUAI
- Coompanion, SUÈCIA
- COOP FINLAND, FINLÀNDIA
- Co-operatives UK, REGNE UNIT

- CNCT - Confederación Nacional de Cooperativas de Trabajo, ARGENTINA
- CPS - Coop Product Slovakia, ESLOVÀQUIA
- ESTCOOP - Estonian Union of Worker Cooperatives, Participative Enterprises and Social Economy Organisations, ESTÒNIA
- FCPU - Federación de Cooperativas de Producción del Uruguay, URUGUAI
- FECOOTRA - Federación de Cooperativas de Trabajo, ARGENTINA
- FENACERCI - Federação Nacional de Cooperativas de Solidariedade Social, PORTUGAL
- ICCIC - International Committee for the Promotion of Chinese Industrial Cooperatives, XINA
- JWCU - Japan Workers' Cooperative Union, JAPÓ
- KAASE - Korean Association of Social Economy Enterprises , COREA DEL SUD
- KOOPERATIONEN DET KOOPERATIVE FÆLLESFORBUND, DINAMARCA
- Kooperattivi Malta, MALTA
- Legacoop Servizi, ITÀLIA
- LEGACOOPOSOCIALI, ITÀLIA
- NAUWC - NATIONAL AUDITING UNION OF WORKERS' CO-OPERATIVES, POLÒNIA
- NUWPC - NATIONAL UNION OF WORKERS' PRODUCTIVE CO-OPERATIVES, BULGÀRIA
- OCB - Organização das Cooperativas Brasileiras, BRASIL
- PCU - Central Productive Cooperative Union, EGIPTE
- SCMVD - UNION OF CZECH AND MORAVIAN PRODUCERS' COOPERATIVES, REPÚBLICA TXECA
- Tanzania Federation of Cooperatives, TANZÀNIA
- UCA - Uganda Co-operative Alliance, UGANDA
- UCECOM - NATIONAL UNION OF HANDICRAFT AND PRODUCTION CO-OPERATIVES OF ROMANIA, ROMANIA
- UNCAAPSS - Union Nationale des Coopératives Artisanales d'Art, de Production et de Service du SENEGAL
- United States Federation of Worker Cooperatives, EUA
- UNISOL - Central de Cooperativas e Empreendimentos Solidários, BRASIL
- VDP - MITUNTERNEHMEN- UND GENOSSENSCHAFTSVERBAND E.V. ALEMANYA

Membres associats

- CFI - COOPERAZIONE, FINANZA IMPRESA, ITÀLIA
- CSS - Co-operative Support Services Limited, IRLANDA
- ESFIN-IDES - INSTITUT DE DEVELOPPEMENT DE L'ECONOMIE SOCIALE, FRANÇA
- Fédération Scop BTP - Fédération des Sociétés Coopératives et Participatives du Bâtiment et des Travaux Publics, FRANÇA
- FEDERLAVORO E SERVIZI, ITÀLIA
- FEDERSOLIDARIETÀ, ITÀLIA
- SOFICATRA, BÈLGICA