34
nexe
quaderns d'autogestió i economia cooperativa
juliol de 2014

LA FEDERACIÓ DAVANT EL PROJECTE DE LLEI DE COOPERATIVES

D'ASSOCIACIÓ A COOPERATIVA

L'EMPREMTA COOPERATIVA DINAMITZA EL TERRITORI

COOPERATIVISME I INDEPENDÈNCIA

LA CRISI DE FAGOR ELECTRODOMÈSTICS: REFLEXIONS PER ENFORTIR EL COOPERATIVISME

GLOSSARI DE TERMES ECONÒMICS PER A COOPERATIVISTES

ENTREVISTA A ALFONS DURAN PICH

LA FEDERACIÓ DAVANT EL PROJECTE DE LLEI DE COOPERATIVES 3
Perfecto Alonso

D'ASSOCIACIÓ A COOPERATIVA 8
Joan Segarra

L'EMPREMTA COOPERATIVA DINAMITZA EL TERRITORI..... 13

L'Apòstrof, SCCL

COOPERATIVISME I INDEPENDÈNCIA 22
David Pérez

LA CRISI DE FAGOR ELECTRODOMÈSTICS: REFLEXIONS PER ENFORTIR EL COOPERATIVISME..... 32
Lanki

GLOSSARI DE TERMES ECONÒMICS PER A COOPERATIVISTES..... 45
Toni Oró i Badia

ENTREVISTA A ALFONS DURAN PICH..... 54
Carles Masià

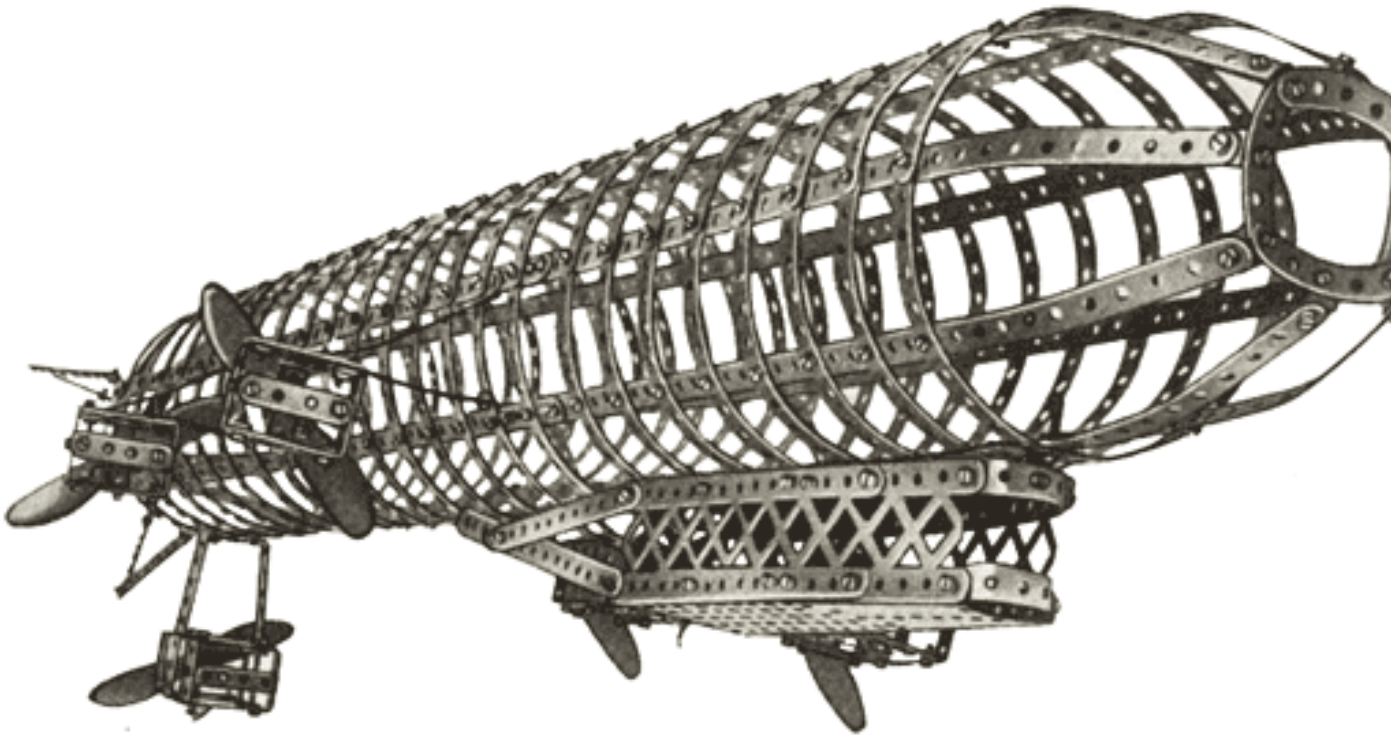
Nexe, Quaderns d'Autogestió i Economia Cooperativa, és una publicació digital semestral del cooperativisme català, editada per la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya.
Des de 1997, *Nexe* contribueix a la reflexió i el debat sobre el cooperativisme, en especial, i l'economia social i solidària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

Edita: Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya (FCTC).
Carrer Premià, 15, 1r, 08014 Barcelona.
federacio@cooperativestreball.coop

Consell editorial: Clara Puigventós, Olga Ruiz, Jordi Garcia Jané.

Coordinació, redacció, fotografia, revisió lingüística i maquetació: L'Apòstrof, SCCL.

Per contactar amb la redacció de *Nexe* podeu escriure'ns a nexe@nexe.coop.



LA FEDERACIÓ DAVANT EL PROJECTE DE LLEI DE COOPERATIVES

Perfecto Alonso (president de la FCTC)

La Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya ha iniciat una ronda de converses amb els responsables d'economia social dels partits polítics amb representació al Parlament de Catalunya per donar a conèixer el posicionament de les cooperatives de treball davant el nou projecte de llei, actualment en fase de tràmit parlamentari. Els representants dels partits han acollit favorablement les propostes de la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya que recullen les aportacions de les empreses federades.

Una llei nova, no una reforma

Ja fa molts anys que la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya defensa la necessitat de disposar d'una nova llei de cooperatives

que resolgui les mancances detectades en la llei vigent i s'adapti millor als canvis socials i econòmics que vivim. Però una cosa és elaborar una nova llei i una altra reciclar la llei vigent, del 2002, tal com entenem que s'ha fet amb el que ara és ja el projecte de llei de cooperatives presentat al Parlament per al seu debat i eventual aprovació.

Una llei nova hauria exigit debatre entre tots i des del principi solucions també noves i creatives als reptes que té plantejats el cooperativisme d'avui, i això demanava un procés participatiu ampli i assossegat, portat a terme en el moment oportú. No ha estat així. La Direcció General d'Economia Social, Cooperativa i Treball Autònom sempre ha marcat el ritme a les federacions. Es va limitar a fer-nos arribar el seu avantprojecte de llei a l'abril del 2013, perquè en tan sols quinze dies les federacions hi féssim les esmenes que consideréssim oportunes. Naturalment, complir amb aquest termini, que a més coincidia amb Setmana Santa, era del tot impossible i, finalment, es va prorrogar primer a un mes i, finalment, a dos mesos. En qualsevol cas, un temps insuficient per fer en bones condicions un procés de reflexió i debat entre les nostres cooperatives.

Per acabar-ho d'adobar, el moment triat per a la reforma legal s'esqueia de ple enmig del procés de fusió de les federacions de cooperatives, un procés propugnat per la mateixa Direcció General. Aquest procés podia desembocar en una reconfiguració del moviment cooperatiu català que, inevitablement, la normativa que en aquells moments se'ns presentava havia de reflectir. Per tant, hauria calgut esperar que aquest procés s'acabés en comptes de fer-lo coincidir amb l'elaboració o la modificació de la llei.

Per tot plegat, la Federació, després d'un accelerat procés intern de debat entre les cooperatives, va decidir presentar un seguit d'al·legacions a l'avantprojecte. La primera era una esmena a la totalitat per les tres raons esmentades, és a dir, perquè volíem una nova llei, no pas una reforma; perquè consideràvem que el procés no s'havia gestionat de manera participativa, i perquè, abans de parlar de la llei, calia acabar el procés de fusió de les federacions.

Preveient que la nostra esmena a la totalitat no prosperaria, tal com va ser, la vam acompanyar d'una vintena d'esmenes parcials. Entre aquestes esmenes n'hi havia de tècniques i d'altres de naturalesa més política. S'ha de dir que la Direcció General va acceptar la gran majoria de les esmenes tècniques i també algunes de caràcter polític, com ara restituir de la llei vigent el poder de vot dels socis col·laboradors del 49% al 40%, així com l'obligatorietat d'auditar el balanç de transformació en el supòsit de transformació de la cooperativa en una altra persona jurídica per tal d'oferir totes les garanties tant als socis com a tercers.

Lamentablement, però, fins ara d'altres esmenes substancials no s'han tingut en compte. La Direcció General les ha ignorades, com ha fet també amb moltes de les esmenes contingudes en el dictamen emès pel Consell de Treball Econòmic i Social de Catalunya (CTESC), la majoria en la mateixa línia que les nostres.

En aquests moments, les nostres discrepàncies sobre el projecte de llei es concentren en quatre àmbits: la constitució de cooperatives, la gestió, el finançament i les persones sòcies.

Regular millor la constitució de la cooperativa

Comencem pel primer àmbit. Què ens preocupa sobre la constitució de cooperatives? Doncs, en primer lloc, entenem que el mínim de persones físiques necessari per constituir una cooperativa de primer grau ha de seguir sent de tres persones, el mateix mínim de socis que la llei demana per constituir una associació. Altra cosa és que puguem establir un termini provisional que podria ser de cinc anys per arribar a tres socis i que, per tant, la llei admetés la constitució d'una cooperativa per dues persones i que aquestes tinguessin cinc anys per poder incorporar, almenys, una tercera persona a la cooperativa. Així ho vam demanar a les al·legacions i això mateix proposa el CTESC en el seu dictamen, però la Direcció General no ens ha fet cas.

En segon lloc, ens preocupa que no s'hagi alleugerit prou la complexitat del procés de confecció dels estatuts. El model d'estatuts segueix sent massa complex per als socis fundadors; caldria simplificar més el contingut mínim que la llei exigeix per constituir la cooperativa. Ens preocupa també que el Registre de Cooperatives segueixi sent poc àgil en el seu dia a dia; per això proposàvem i proposem que la nova llei permeti als socis fundadors de prosseguir amb el procés de constitució mentre el Registre encara no s'hagi pronunciat. En el mateix sentit, celebrem que es reguli l'anomenat "model exprés" per constituir certes cooperatives, però advertim que aquest avenç servirà de poc si no augmenta l'agilitat del Registre en el moment d'avaluar la proposta de denominació de la cooperativa.

Regular millor la gestió de la cooperativa

El segon àmbit on continuem mantenint diferències significatives respecte a l'actual projecte de llei és el de la gestió.
Primer de tot, ens oposem a la introducció de l'administrador únic perquè entenem que és una figura aliena a la cultura cooperativa. Aquesta cultura es basa en la implicació dels socis i en òrgans de caràcter col·legiat; l'administrador únic representa tot el contrari. D'altra banda, no aporta cap millora respecte al Consell Rector, el qual, a més pot ser de dues persones si al final s'aprovés rebaixar a dues el mínim de persones sòcies d'una cooperativa.

Segon, ens alarma l'ambigüitat del projecte referida al procés d'elecció de membres del Consell Rector que no siguin socis de la cooperativa, tal com preveu aquest projecte. Qui els nomenarà? Els membres socis del Consell Rector o l'Assemblea General? Al nostre entendre, qualsevol membre del Consell Rector ha de ser elegit per l'Assemblea; altrament estaríem vulnerant el principi de gestió democràtica de la cooperativa per part de les persones sòcies.

Tercer, mantenim discrepàncies sobre quin ha de ser l'òrgan sancionador de les possibles faltes comeses eventualment per una persona sòcia. Acceptem que si la falta té un caràcter lleu no calgui una reunió del Consell Rector per examinar els fets i, si escau, imposar la sanció, sinó que aquest pugui delegar la seva facultat sancionadora, però aquesta delegació no pot produir-se en les faltes greus i molt greus, que han de seguir sent estudiades i, si escau, imposades pel Consell Rector. De la mateixa manera, no compartim que la durada dels càrrecs dels socis elegits per formar el Comitè de Recursos sigui indefinida, ni tampoc que es prohibeixi que els seus membres puguin mantenir una relació laboral amb la cooperativa.

Per últim, creiem que cal reforçar les garanties al dret d'informació del soci quan la cooperativa utilitzi el seu web per informar. Cal instituir un mecanisme que asseguri la confirmació de la recepció de les convocatòries i les informacions que concerneixen al soci. També ens preocupa que determinats actes de la cooperativa que li comporten obligacions, com ara l'admissió de capital voluntari, hagin estat retirats de la llista d'assumptes que inexcusablement ha d'aprovar l'Assemblea General. En canvi, considerem viable i necessari simplificar altres actes avui obligatoris per part de l'Assemblea a fi de facilitar el funcionament de la cooperativa.

Regular millor el finançament

El tercer àmbit on mantenim serioses discrepàncies és el del finançament. En aquest tema, ens oposem a la reducció de la dotació dels fons de reserva, del Fons de Reserva Obligatòria, que es vol que passi del 30% vigent al 15%, i sobretot del Fons d'Educació i Promoció Cooperatives, que es vol reduir també a la meitat, de manera que representaria tan sols un 5%, una xifra irrisòria per poder dur a terme les accions que es deriven d'aplicar els principis cooperatius: la formació, educació i promoció del cooperativisme (quart principi), la cooperació entre cooperatives (sisè principi) i l'interès per la comunitat (setè principi).

Així mateix, rebutgem que, en cas de liquidació de la societat, les persones sòcies puguin repartir-se fins al 50% d'aquells fons. Recordem que és precisament una dotació significativa d'ambdós dos fons (FRO i FEPC), tal com estipula la llei vigent, juntament amb la seva irrepartibi-

litat i traspàs al moviment cooperatiu en el moment de dissolució, allò que justifica també els beneficis fiscals a les cooperatives.

Ens oposem també que es vulgui modificar l'actual destinació d'aquells havers socials, en cas de dissolució. Si fins ara la cooperativa que es liquidava els havien de transferir a la federació de la seva branca, el projecte presentat obre la possibilitat de traspassar-los a una cooperativa en particular. No hi estem d'acord. Entenem que aquests fons han d'anar inexcusablement a les entitats representatives del cooperativisme i que aquestes els han d'orientar a la promoció del moviment cooperatiu.

Regular millor les persones sòcies

Finalment, pensem que cal millorar la regulació dels socis col·laboradors. Amb el projecte actual, hi pot haver quatre tipus de socis col·laboradors: el que té vot a la cooperativa i el que no en té, el que va a resultats i el que percep un interès fix per la seva aportació econòmica, si és el cas. Defensem que tot soci col·laborador s'ha d'implicar en la cooperativa i, per tant, tenir dret a vot; si no, estaríem davant un tipus de relació externa a l'empresa, la d'algú que es limita a concedir un crèdit a la cooperativa.

Per acabar, el darrer àmbit en què mantenim diferències respecte al projecte és el de les persones sòcies. Incorporades ja la majoria de les millores que vam aportar sobre aquest particular mitjançant les al·legacions, resta encara definir millor la nova figura del soci temporal. Entenem que aquesta nova figura ha de tenir com a funció facilitar que la cooperativa pugui desenvolupar activitats de caràcter estacional. Apostem, a més, perquè es reguli una nova figura cooperativa, d'èxit a França des de fa vint anys i ja incorporada a la llei andalusa de cooperatives, que és la Cooperativa d'Activitats Emprenedores (CAE), que ajudaria a incubar i accelerar projectes empresarials.

Per tots totes aquestes raons, la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya estem negociant una millora substancial del projecte amb els diferents grups del Parlament de Catalunya. Necessitem que aquest projecte no traspassi, com fa encara aquest projecte, cap de les línies vermelles que conformen el perímetre del que ens fa ser cooperatives i no pas una altra cosa. Confiem que serà així i que, al final, aquesta també podrà ser la nostra llei. Necessitem una bona llei de cooperatives, que només pot ser aquella que combini donar més capacitat d'adaptació i més possibilitats de desenvolupament a les cooperatives catalanes amb la preservació, i fins i tot, l'aprofundiment dels valors i principis cooperatius, que és el que ens està fent ser ja empreses més perdurables en el temps, tan o més eficients que les empreses mercantils i clarament més útils als socis i a la societat en el seu conjunt.

D'ASSOCIACIÓ A COOPERATIVA

Joan Sagarra

Empreses familiars que veuen trencada la cadena del relleu generacional, empresaris que volen retirar-se sense liquidar el negoci o plantilles senceres que davant la crisi decideixen apostar per la seva feina. Cada cop més trobem a Catalunya exemples de projectes empresarials amb formes jurídiques clàssiques que asseguren la seva supervivència a partir de la transformació en cooperativa. En aquestes experiències trobem que el pas a cooperativa ha implicat que els treballadors adquireixin responsabilitats individuals i col·lectives, assumeixin riscos i passin a controlar el seu futur. I la dinàmica participativa que el model demana ha generat més motivació i cohesió de l'equip i millora de la productivitat i dels resultats econòmics. Són casos com els de les cooperatives Mol-Matric, Gramagraf, Mec 2010 o Inoxgrup.

En el cas de les associacions o altres formes jurídiques associatives, no existeixen tantes experiències. Però els darrers anys, el desenvolupament de la col·laboració entre les administracions públiques i la iniciativa social mitjançant la prestació de serveis en forma de concertació, contracte o convenis ha suposat un canvi important en el sector social. Moltes associacions, nascudes originàriament des del voluntariat i amb un objecte social vinculat a la defensa de drets de determinats col·lectius, han evolucionat cap a entitats que, sense perdre l'objectiu fundacional, han incrementat de manera important la seva activitat econòmica.

És en aquest punt, amb l'augment de l'activitat empresarial, que habitualment va acompanyada de l'increment del personal contractat i de la revisió d'alguns aspectes del projecte, que algunes associacions es plantegen l'evolució cap a la fórmula cooperativa com a opció jurídica i de model que s'ajusta millor a la nova realitat i permet incorporar una millora en la participació de les persones membres.

En el cas de les associacions, a més de parlar de transformació, haurí-em de parlar també de creació, ja que en molts casos s'opta per posar en marxa el nou projecte cooperatiu conservant viva l'associació i fent-la sòcia col·laboradora de la cooperativa. La decisió de mantenir o no l'associació depèn de diversos factors, en alguns casos de tipus identitari o missional i en altres de més utilitaris.

Entre els casos de cooperatives que sorgeixen d'associacions, en trobem d'històrics com el de Biciclot, que centra la seva activitat en l'oferta de serveis per a la promoció de l'ús de la bicicleta com a mitjà de transport urbà. Els serveis que ofereix se centren bàsicament en tres àmbits d'actuació: l'educatiu, el turístic i el de lleure. El projecte, nascut l'any 1986 en forma d'associació de ciclistes urbans i cicloturistes, va evolucionar fins a la creació l'any 1994 de la cooperativa de treball per vertebrar la tasca professional i autogestionada del col·lectiu.

Des de llavors fins avui, són diversos els casos de projectes associatius que, amb el temps, han acabat creant la cooperativa per donar resposta a les seves necessitats. L'exemple més recent és el de CISEC, cooperativa dedicada a la gestió de serveis a les persones vinculats a les polítiques de joventut. En aquest cas ens trobem davant una veritable transformació. Parlem d'una entitat de serveis per a joves creada l'any 1992 de la mà d'una organització sindical d'estudiants, que acaba de tancar recentment el procés de transformació en cooperativa d'iniciativa social.

Per trobar exemples del pas de fundació a cooperativa cal anar fora de Catalunya, on trobem el cas de Peñascal Kooperatiba, projecte empre-

sarial d'Euskadi sorgit de la transformació de la Fundación Peñascal. Ens trobem davant una entitat d'intervenció social creada l'any 1986 que vint-i-sis anys després es va convertir en cooperativa amb l'objectiu, tal com ells mateixos expliquen, de disposar d'una estructura jurídica cooperativa com a figura empresarial sòlida, professional, que aporti agilitat a la gestió, amb una estructura laboral democràtica i participativa que atorgui al projecte social actituds com el voluntariat, la solidaritat, la vocació, la participació, la implicació desinteressada o el compromís.

Aquests són només tres casos, però n'hi ha d'altres que han arribat a la fórmula cooperativa per diferents motius: entitats que han iniciat una activitat empresarial mantenint l'organització inicial (Apindep Ronçana, Fadir), col·lectius i associacions de consum que han adoptat la forma cooperativa (30 panxes), projectes que desenvolupen un servei públic o part d'aquest en forma de cooperativa (Musicop, Claraboia Audiovisual) o empreses sorgides a partir de les dificultats de successió (Llar d'infants Els Cargolets).

Sigui en forma de transformació, sigui creant la cooperativa per articular l'activitat econòmica, el procés permet enfortir el projecte amb tot el que aporta aquesta fórmula professional amb valor social. A més, el caràcter no lucratiu queda garantit a través de la cooperativa d'iniciativa social, forma reconeguda per llei que demana constituir-se sense afany de lucre, entre d'altres condicions.

Un altre aspecte important per tenir en compte és que els nous escenaris de cooperació público-privada que s'estan dibuixant a partir de la crisi i de les dificultats pressupostàries de les administracions públiques demanaran, cada cop més, operadors i partners amb fortalesa i capacitat empresarial acompanyades de vocació social. Fórmules com la cooperativa social que aportin capacitat inversora, accés al finançament, flexibilitat en la gestió i voluntat de creixement.

La proximitat del cooperativisme social al tercer sector social i a l'associacionisme, reforçat per la participació de la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya (FCTC) a traves de la seva Sectorial d'Iniciativa Social a les principals plataformes representatives, ha permès donar a conèixer el model i afavorir que algunes associacions i fundacions s'interessin pels avantatges de crear una cooperativa. Per donar resposta a aquesta necessitat, la FCTC ha desenvolupat una línea específica per a aquest tipus d'organitzacions dins del seu programa Transforma't. I també ha col·laborat en el disseny de les accions que el programa Aracoop, impulsat pel Departament d'Empresa i Ocupació i la Confederació de Cooperatives de Catalunya, ha engegat per acompanyar processos de transformació.

PER QUÈ UNA COOPERATIVA?

Model d'empresa socialment responsable, innovador i enxarxat

Generador d'ocupació estable i de qualitat

Empresa participativa: autoregulació, riscos compartits, responsabilitats col·lectives

Avantatges en la gestió: bonificacions fiscals, capitalització de l'atur, altes i baixes voluntàries i àgils, registre propi, constitució bonificada

Potent entorn de suport: subvencions, finançament específic, representació, interlocució

UN EXEMPLE. CISEC: "Transformar-nos en cooperativa ens ha donat valor afegit"

Olga Ruiz

CISEC existeix des de fa 22 anys però només fa uns mesos que és cooperativa. Fins al gener de 2014 era una associació que oferia serveis d'assessorament a joves, tenia 46 persones treballant i operava en 15 municipis. Fa exactament el mateix, té la mateixa gent i opera als mateixos territoris, però és una empresa cooperativa. El canvi d'estatut jurídic els ha permès generar una "imatge més professional" i beneficiar-se d'una "mirada més positiva per part dels ajuntaments", reflexiona el gerent de CISEC, en Joan Martínez, que està convençut dels avantatges de la transformació: "Ser cooperativa ens ha donat un valor afegit. Tots els nostres clients ens han transmès que hem fet una bona aposta. La cooperativa es percep de forma positiva, almenys en el nostre sector. Ara ens veuen com a professionals implicats en l'empresa, que donen la cara per ella i s'hi comprometen", afirma.

La voluntat de transformar-se en cooperativa va sorgir de la mateixa evolució de l'activitat de CISEC en un context canviant al llarg dels anys. En els seus orígens, el 1992, CISEC es va crear en el marc del sindicat de l'Associació de Joves Estudiants de Catalunya, l'Ajec, com una entitat que funcionava amb persones voluntàries, oferia serveis gratuïts per a joves i es finançava únicament amb subvencions. Amb els anys els ajuntaments comencen a crear punts d'informació juvenils, gestionar equipaments i, CISEC, com moltes altres entitats, comença a licitar per aquests serveis. Això genera activitat econòmica i noves relacions salarials i professionals. "Comencem a funcionar amb dues figures: el personal tècnic contractat i les persones que tenen una vinculació associativa, que estan per sobre dels professionals", recorda en Joan Martínez. La proposta del canvi a cooperativa va venir justa-

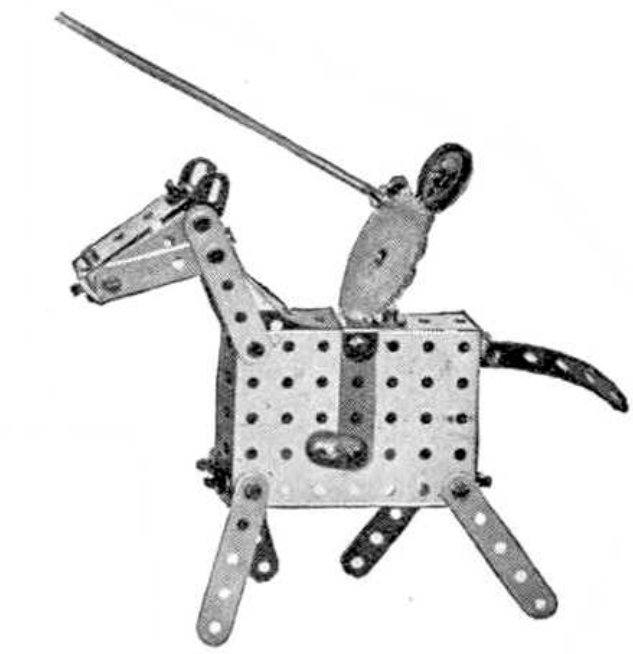
ment de l'equip directiu professional, el qual veia en la cooperativa una oportunitat per generar relacions democràtiques i obertes. "D'entrada ens trobàvem amb una associació sense base associativa. A més, érem conscients del valor afegit que ens donava ser cooperativa perquè veiem la predisposició dels ajuntaments i la forma de funcionar d'empreses com Encís o Doble Via, amb qui ens coneixem de fa temps. Per últim, la cooperativa ens permetia generar un escenari en què augmentés el sentiment de pertinença a l'empresa".

L'equip impulsor de CISEC, la cooperativa, són cinc persones sòcies. En Joan assegura que ja percep un canvi en l'actitud dels membres del Consell Rector. "Abans cadascú treballava per la seva àrea. Amb la cooperativa s'ha generat un nou espai d'intercanvi i les persones que han volgut donar el pas estan més predisposades i es corresponsabilitzen més".

El Consell Rector ja ha fet una primera sessió informativa per a treballadors i en prepara una segona amb l'objectiu de seguir aclarint possibles dubtes davant la transformació. "Funcionant com a cooperativa farem un pas més en la relació amb les persones treballadores, que podran beneficiar-se de la formació, per exemple. Naturalment la nostra voluntat és obrir-nos a noves incorporacions de persones sòcies".

En el mateix moment que van tenir llesta la inscripció al Registre de Cooperatives, CISEC es va incorporar a la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya i dins d'aquesta a la Sectorial de Cooperatives d'Iniciativa Social. "Tenim clarissim que intercooperar és una prioritat. I en el context tan difícil que vivim amb tanta competència, manca de liquiditat dels ajuntaments, nous operadors en l'àmbit de l'atenció a les persones, etc., el fet de ser membres de la Federació ens permet formar part d'una entitat més gran que ens ajuda a tots i ens permet funcionar en xarxa".

La Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya organitza cada dues setmanes sessions d'orientació a la creació de cooperatives i ofereix acompanyament durant la constitució de l'empresa.



L'EMPREMTA COOPERATIVA DINAMITZA EL TERRITORI

L'Apòstrof, SCCL

No és cap secret dir que les cooperatives tenen un potencial molt important per articular territoris més sostenibles arran dels valors que posen en pràctica: no es deslocalitzen, els seus beneficis reverteixen en la comunitat, s'adapten a les necessitats socials, poden dinamitzar espais en desús... Són moltes les cooperatives que estan col·laborant amb administracions locals per tal de donar sortida als reptes dels territoris mitjançant la prestació de serveis, els concursos públics i altres vies de col·laboració. En definitiva, es tracta d'experiències de cooperació publicoprivada. Però totes aquestes relacions són iguals? Quines són les que tenen més potencial de transformació? Quin valor afegit aporten les cooperatives quan guanyen un concurs públic? Amb quins altres aliats compta el cooperativisme al territori? Hi ha estratègies que es puguin replicar universalment? En aquest article intentarem respondre a aquestes qüestions mitjançant l'anàlisi de diferents experiències de Catalunya i altres indrets.

Per començar a posar elements de debat sobre la taula, podem esmentar un exemple basat del sector d'atenció a les persones, mitjançant dos Centres Residencials d'Acció Educativa (CRAE): el Toni Inglès (Vilafranca del Penedès) i el de Collbató (Baix Llobregat), tots dos gestionats per Actua. En el primer cas, l'administració va construir un edifici i la cooperativa va guanyar el concurs per gestionar-lo. En el segon cas, Actua es va posar en contacte amb l'administració per detectar quines necessitats tenia, i després va rehabilitar una casa que es convertiria en el CRAE esmentat. Segons explica el gerent de Gedi, Xavier Gallofré, "aquest segon cas seria un millor exemple de cooperació publicoprivada que el primer. La cooperativa no es va limitar a guanyar un concurs, sinó que va posar en marxa un procés més complex". Un altre exponent d'aquesta bona cooperació seria el Centre d'Acolliment de Can Miralpeix (Montcada), gestionat per Gedi, amb finançament de Fiare –banca ètica a la qual es va demanar un préstec per rehabilitar una masia– i l'aval financer de la Societat de Garantia Recíproca (SGR) Oinarri.

Abans de passar a més experiències concretes, també convé aturar-se un moment en el context de desmantellament de l'Estat del Benestar tal com s'entenia fins ara. Alhora, aquest aspecte negatiu ofereix una oportunitat per replantejar-se el model de polítiques públiques i la gestió d'aquests serveis: "Es tractaria de passar d'una gestió estatalista, sovint burocratitzada i "polititzada" (en el pitjor sentit partidista del terme), a una gestió (o cogestió) participativa des del teixit social i cooperatiu", resumeix Raimon Gassiot, de la cooperativa de serveis financers ètics i solidaris Coop57.

Ritmes serens

Unes xarxes de relacions socials de proximitat fortes que, basades en la cooperació i el suport mutu, puguin contribuir a donar resposta a aquelles necessitats del territori que ni el sector públic ni el privat per si mateixos siguin capaços de satisfer. Aquesta és l'essència del programa Territoris Serens, nascut l'any 2006 abans que esclatés la bombolla immobiliària, quan l'impacte de la construcció sobre el territori era una amenaça evident. El perill d'aquest "monocultiu" econòmic va fer que les administracions i el teixit empresarial es plantegessin opcions per diversificar l'economia en el marc del desenvolupament dels territoris rurals. Partint d'aquest eix –i inspirant-se en altres referents de desenvolupament alternatiu, com les Ciutats Lentes– es va dur a terme un procés de reflexió estratègica amb la participació de quatre territoris rurals de la comarca d'Osona: el Lluçanès, el Moianès, El Ges, i el Bisaura i el Cabrerès. "Territoris serens promou un model col·laboratiu, transversal, endogen, posant l'accent en els valors dels mateixos terri-

toris tant tangibles (productes, paisatges...) com intangibles (cultura, ritme de vida rural, cohesió social...)", explica un dels impulsors del programa, Bernat Vilarasau.

Un dels projectes que ha arrelat a Osona és Sambucus, empresa d'inserció social nascuda el desembre del 2011, que treballa en dues línies principals: gastronomia de producte ecològic i de proximitat –mitjançant el restaurant Sambucus, càterings i la gestió de cuines col·lectives– i la producció agrària ecològica d'horta i de plantes aromàtiques i medicinals. Aquest any s'ha desenvolupat un programa de formació i treball per a joves aturats sense formació a Sant Pere de Torelló amb molt d'èxit. Per a Vilarasau, enginyer agrònom i soci col·laborador de la cooperativa, "aquest ventall d'activitats posa en relleu el recurs per a la dinamització del territori i la recerca de solucions per a les persones més vulnerables que suposa una empresa cooperativa com Sambucus".

Menjadors escolars de Km 0

Frescoop és una cooperativa d'iniciativa social, mixta de treball i de consum, que fomenta el consum de productes frescos de proximitat, sostenibles i ecològics. Les seves principals activitats són: la distribució alimentària, la gestió de menjadors escolars i col·lectivitats (centres de dia, etc.) i la dinamització del consum local en format cooperatiu. MengemBages és una de les ramificacions de Frescoop, que aposta per la comercialització de productes de productors locals i s'adreça al consumidor final.

En els últims anys, aquesta cooperativa integrada a la galàxia Gedi està oferint serveis a diversos ajuntaments del Bages, arran de la primera experiència que va suposar la gestió de les cuines del Consell Comarcal. Més endavant, es van estudiar les possibilitats que hi havia d'utilitzar producte del territori, i es va veure que una de les eines era Mengem Bages, que es va beneficiar de finançament europeu.

Per desenvolupar el projecte de menjadors escolars, la cooperativa va invertir uns 300.000 euros en instal·lacions per poder treballar en bones condicions. D'aquesta manera, es pot aprofitar la cuina d'un centre per elaborar els àpats d'altres centres propers. És el cas de l'IES d'Auro (Santpedor), que funciona com a cuina central i dóna servei a dues escoles del voltant. "No pots tenir una cuina en cada centre. En canvi, gràcies a un projecte com el nostre podem portar menjar casolà a escoles més petites sense haver de recórrer al càtering industrial. Els desplaçaments són d'un màxim de quinze minuts i, d'altra banda, així també podem ajustar la demanda", explica el president de Frescoop, Robert Fornes.

La iniciativa de menjadors escolars intenta aprofitar la complementarietat de Frescoop i Mengem Bages per tancar el cercle sempre que sigui possible: "intentem que els productes dels menjadors també siguin de Mengem Bages, sempre que el preu ens ho permeti i que hi hagi prou quantitat de producte disponible. Això ja ho estem fent amb algunes escoles del Bages", afegeix Fornes. Per tot plegat, a llarg termini es tracta d'aportar el coneixement dels productes de Km 0 de la cooperativa a l'àmbit escolar i, sobretot, portar-ho a la pràctica.

La recepta del Solsonès rural

L'Arada va néixer el 2007 amb la voluntat de crear espais de reflexió i acció a la comarca del Solsonès. Sorgeix del conjunt d'inquietuds i del nervi d'un grup de joves procedents de la sociologia, el treball social, l'ecologia i les ciències ambientals, que creien en la participació implicativa i la creació de xarxes com a nou entorn de promoció del territori rural. L'Arada forma part de XarxaCoop amb altres cooperatives d'interès social (Gedi, Frescoop, Esport 6, Aema, + Més i Actua).

Al llarg dels últims anys, la cooperativa ha anat desenvolupant projectes en l'àmbit de la cultura, el turisme sostenible, l'economia social i l'atenció a les persones i l'agroecologia. Alguns exemples són el projecte interpretatiu El Miracle, que relata els canvis que viu el santuari del Miracle (Solsonès) i el seu entorn en els darrers vint anys, i el pla comunitari Actua, que impulsa sis línies d'acció als municipis del sud del Solsonès, una de les quals és el programa Dones i gent gran (atenció a la dependència al medi rural).

Marina Vilaseca, una de les sòcies de L'Arada, explica en què consisteix la metodologia que apliquen, basada en la investigació, l'acció i la participació, en què els destinataris també són subjectes de la intervenció. "Treballem amb grups oberts que es basen en el reconeixement de la diversitat d'actors (empresarials, associatius, administratius, veïnals...) i la visibilització dels recursos locals i comunitaris".

Projectes com els que impulsa L'Arada es poden replicar en altres territoris rurals similars, ja que parteixen de la quotidianitat més bàsica: "Es tracta de recuperar serenament maneres de fer lògiques i amb un fort retorn social, col·laboratives. D'això la societat rural en té una experiència pròpia a causa del seu poblament disseminat i de la desigualtat en l'accés a serveis públics i privats", conclou Vilaseca.

Una pota financera sobre el territori

La cooperativa de serveis financers ètics i solidaris Coop57 fa temps que destina esforços a establir convenis amb administracions locals per fomentar el creixement de l'economia solidària. En alguns casos, són els mateixos ajuntaments els qui s'adrecen a la cooperativa –Arbúcies (Selva), La Llagosta (Vallès Oriental) i Molins de Rei (Baix Llobregat)–, alguns grups municipals –els fons socials Germinem de l'Alt i el Baix Camp– o bé l'associacionisme popular (Fons Social Borrassa del Montserratí). A banda dels convenis signats, s'han portat a terme moltes converses amb entitats locals, com ara l'Agència de Desenvolupament del Berguedà, amb la qual Coop57 ha començat a col·laborar sense haver establert cap conveni previ.

El coordinador adjunt de l'entitat, Raimon Gassiot, reflexiona en quina fase es troben en aquest moment: "estem veient com podem adoptar una actitud més proactiva que passi per establir aliances amb tres actors fonamentals: el teixit social (i cooperatiu) organitzat, que n'ha de ser el motor i impulsor principal; les administracions locals, que han de crear un marc favorable per al desenvolupament de l'economia social i solidària; i Coop57 (juntament, si s'escau, amb altres entitats de finances ètiques i cooperatives), que pot ser-ne la pota financera".

La metodologia d'Entrem-hi

Entrem-hi és una associació creada l'any 1998 per les cooperatives d'iniciativa social Nou Verd (Centre Especial de Treball) i Nou Set (empresa d'inserció), i l'Ajuntament de Vilafranca del Penedès. Neix de la necessitat de promoure el desenvolupament inicial de les dues cooperatives sorgides des del programa de suport a l'autoocupació per a col·lectius en risc d'exclusió promogut pel consistori. Després d'uns primers anys d'acompanyament municipal, actualment l'associació la componen només les dues cooperatives socials i ha reorientat les seves funcions en tasques de promoció conjunta de nous projectes socials i econòmics.

Entrem-hi és una experiència d'èxit que demostra que les administracions locals poden ser un instrument molt útil per donar una empenta als projectes en clau cooperativa, especialment en els primers anys de vida. En el cas de Vilafranca, es va aplicar una metodologia de simulació d'empresa que va donar com a resultat les dues cooperatives esmentades anteriorment. L'Ajuntament va oferir formació a les seves instal·lacions als futurs cooperativistes, que durant el primer any cobraven una beca de l'Ajuntament. A més, el consistori de Vilafranca va assumir el sou del gerent –antic formador dels alumnes– mentre la cooperativa no podia pagar-lo i va cedir maquinària i instal·lacions per fer les pràctiques del curs, entre altres facilitats.

Al cap d'una dècada, Nou Verd ha passat de 5 a 85 treballadors, mentre que Nou Set de 6 a 50. Segons explica Joan Esteve Ràfols, tècnic de promoció econòmica durant la fase de creació del projecte, a banda del vessant laboral, els fruits més importants han estat "la normalització de persones amb trastorn mental sever en el cas de Nou Verd, ja que la seva malaltia passa a un altre pla i poden refer la seva vida amb menys ingressos psiquiàtrics –pràcticament cap– i poden compartir un projecte empresarial conjunt amb altres persones". Pel que fa a Nou Set, els treballadors que entren a l'empresa dediquen el primer any a dissenyar juntament amb els tècnics un itinerari d'inserció laboral.

Esnetik o la via basca de les aliances

Esnetik és una cooperativa mixta de producció i consum de productes lactis d'Orozko (Biscaia) que té el suport del sindicat agrari EHNE i l'Ajuntament d'aquesta localitat, que és soci col·laborador amb altres entitats i moviments socials. El significat d'Esnetik prové de les paraules basques esneki (lactis) i etika (ètica), la qual cosa ja ens diu moltes coses de la filosofia de la cooperativa, basada en la sobirania alimentària. Es dedica a comprar llet als caseríos associats, elabora els productes lactis mitjançant una formatgeria local i s'encarrega de comercialitzar-los entre els socis de consum i el petit comerç de la zona.

Es va fundar el 2012 per fer de contrapès a algunes tendències que s'estan donant en l'àmbit de l'agricultura, com la industrialització del sector agrari, la qual cosa provoca que cada cop tingui menys pes en l'economia i la societat, i la formació individualista que preval entre la pagesia del territori, un aspecte que, segons Esnetik, a la llarga debilita el sector. Per a Teresa Sancho, una de les sòcies de la cooperativa, "qualsevol política pública que aposti pels processos col·lectius en l'àmbit agrari i que faciliti la creació d'iniciatives agroalimentàries a petita escala és adient". Un exemple podria ser la cessió de terres i installacions que no s'utilitzen a les persones joves perquè s'hi instal·lin.

La fórmula de cooperativa mixta d'Esnetik té l'avantatge que permet acostar col·lectius que entenen la realitat agroalimentària de manera diferent. Tot i que això pot comportar dificultats inicials, l'aliança entre administracions, el moviment cooperatiu, el sindicalisme i els moviments socials té un gran potencial transformador: "d'una banda, enriqueix els nostres plantejaments, ja que sumem diferents formes d'entendre, pensar i treballar per a un objectiu comú. D'altra banda, ens permet arribar a molta més gent que sabem que pot arribar a simpatitzar amb la nostra filosofia si la coneix. Per tot plegat, treballar les aliances ens enforteix", reflexiona Sancho.

El col·lectiu impulsor d'Esnetik no es va basar en cap experiència de cooperativa mixta semblant, tot i que sí que es va inspirar en iniciatives d'acostament al medi rural per part de les persones consumidores (el moviment neorural, els horts urbans col·lectius, els grups de consum agroecològic...). A tot això, cal afegir-hi el paper d'EHNE, un sindicat que, per afrontar els problemes dels ramaders, ha estat l'impulsor inicial de la cooperativa.

Les Societats d'Interès Col·lectiu (SCIC)

Les SCIC franceses són una via d'intercooperació entre els territoris i les empreses de l'economia solidària, una fórmula mixta que permet incorporar diversos grups d'interès, ja que la propietat és col·lectiva: treballadors, voluntaris, usuaris, ajuntaments, empreses, associacions, particulars... Un dels seus aspectes més importants és que permeten satisfer serveis d'interès per a les comunitats locals, com per exemple serveis d'atenció a les persones, alimentació, cultura, energies renovables, etc.

Es tracta d'una figura jurídica creada el 2001 i que, els últims anys, han experimentat un creixement molt important: el 2010 n'hi havia més de 130, i al març de 2014 ja són 353. Per entendre l'impacte que poden tenir sobre un territori ens podem fixar en l'exemple d'Enercoop, una cooperativa que ofereix electricitat procedent de fonts renovables en set regions franceses.

A tall de conclusió: sobre el paper de l'administració

Bernat Vilarasau

"Moltes vegades, l'administració té un rol poc definit o acomplexat, equiparant el moviment cooperatiu a la resta d'activitats econòmiques. Crec que una clarificació dels beneficis que aporta el model cooperatiu permetria una aposta més decidida, amb línies de formació, amb incentius específics pel moviment cooperatiu".

"Les cooperatives porten implícita una proposta d'economia que enforteix el teixit social, l'equitat i la democràcia de la societat".

Marina Vilaseca

"Les administracions han de predicar amb l'exemple i facilitar la creació de xarxes de cooperació, espais de governança i de facilitació d'entorns d'autogestió".

"La creació de xarxes du associat un valor que pensem que és molt interessant i important com el respecte i reconeixement de la diversitat. Sense aquest serà difícil que ens topem amb projectes socials i locals sostenibles".

Raimon Gassiot

"Probablement, el més important és aconseguir un canvi de xip per part de les administracions i institucions perquè entenguin que la definició, orientació i gestió de les polítiques públiques ha de ser, com a mínim, compartida amb el teixit social organitzat, en el qual, en l'àmbit econòmic, hi han de tenir un paper fonamental les cooperatives".

"L'experiència demostra que, si no hi ha teixit social o d'economia solidària que el faci seu, qualsevol acord amb les administracions públiques sol quedar en una declaració de bones intencions".

"L'administració ha d'acompanyar els nous projectes en els seus primers anys de vida (aspecte fonamental per evitar altes taxes de mortalitat), crear fons d'avals per a préstecs de posada en marxa de noves cooperatives, establir relacions a llarg termini amb les cooperatives i entitats que gestionin serveis o equipaments públics, no sotmeses a la incertesa de concursos en què el que preval és el preu ofert, posar en marxa organismes i línies d'actuació público-cooperatives per promoure el desenvolupament local en clau d'economia solidària, etc.".

Joan Esteve Ràfols

"Des de l'administració s'ha de fer un treball de suport i acompanyament a dues bandes: en les fases inicials de les cooperatives –sobretot en el funcionament societari– i a les entitats prescriptores, perquè entenguin i creguin en el model cooperatiu".

"Cal donar oportunitats a les cooperatives en les licitacions públiques. A banda de les clàusules socials, cal evitar treure les licitacions amb blocs molt grans només assumibles per a les grans empreses i promoure lots més petits".

Conclusions finals

1- La importància de les aliances: a banda de l'administració, es poden implicar més agents per dinamitzar el territori, com sindicats, associacions, etc. Aquesta diversitat enforteix els projectes i fa que tinguin més incidència social.

2- En l'àmbit rural, les experiències de cooperació publicoprivada endegades per cooperatives poden ajudar a diversificar l'economia i recuperar activitats poc valorades.

3- En un moment de desconcert de moltes adminstracions a l'hora de dinamitzar territoris i oferir ocupació, el cooperativisme pot oferir solucions proactives, tot satisfent demandes reals dels territoris no sempre detectades per l'administració.

4- Les cooperatives no només creen ocupació, sinó que la creen per a sectors en risc d'exclusió social. És el cas de moltes de les cooperatives esmentades a l'article, adherides a la sectorial d'Iniciativa Social de la FCTC.

5- Els projectes cooperatius que s'estan desenvolupant a molts territoris són una mena de laboratori social que tracten d'implicar diversos actors, i que apliquen metodologies participatives.

6- Un altre actiu molt important d'aquestes experiències és la seva replicabilitat a altres territoris de característiques semblants.

COOPERATIVISME I INDEPENDÈNCIA

David Pérez

Una Catalunya conformada com a estat independent (de l'Estat espanyol) sembla un escenari plausible per als propers anys, tot i que no exempt de moltes incerteses i dificultats. Serà la voluntat ciutadana la que dirimirà fins on arriba aquest procés constituent d'un futur estat català. I tanmateix, sense saber a hores d'ara quina serà la resposta ciutadana quan toqui anar a les urnes, només pel que ja està suposant en termes de reflexió, debat, mobilització i maduració col·lectiva, aquest procés està esdevenint un èxit rotund.

Perquè un procés d'aquestes característiques ens està "obligant" a parlar de sobirania, d'interdependència, del sistema polític, dels poders públics, de la regeneració de la democràcia, del sistema econòmic, de l'ocupació, del model de benestar, de les desigualtats, de l'educació,

de la cultura... La possibilitat d'un nou estat, val a dir que combinada amb les conseqüències de la crisi sistèmica iniciada en aquests darrers anys, planteja l'oportunitat de repensar moltes de les regles del joc avui establertes. I l'acumulació de tot aquest capital polític, d'una manera o altra, ja està provocant una transformació en termes socials i nacionals. Dit d'una altra forma, no sé si Catalunya acabarà sent independent d'Espanya, però és clar que la nostra societat, i no només en termes de relació amb Espanya, no tornarà en cap cas a ser la mateixa.

Com deia, s'han obert debats i reflexions sobre múltiples temàtiques, tot qüestionant-se, en primer terme, les conseqüències d'una eventual independència sobre tal o tal altre aspecte; i en segon terme, abordant com podria replantejar-se tal o qual temàtica en el futur estat independent. És obvi que els més avesats a aquestes discussions són aquells que dipositen generoses dosis d'il·lusió en el procés, o en sentit contrari, aquells que no hi estan gens d'acord. Tanmateix, les reflexions, diguem-ne prospectives, d'aquesta consideració no haurien de circumscriure's només als molt favorables o desfavorables a la causa. Cal posar sobre la taula el màxim d'arguments per poder deliberar amb el màxim de coneixement possible.

No ens hauria de resultar estrany, doncs, parlar sense embuts de les conseqüències que podria tenir la independència de Catalunya sobre el cooperativisme català, de manera que tractarem en les properes línies d'aquesta qüestió. Abans, però, dues precisions. La primera és reconèixer la meva particular simpatia cap aquest procés; la segona és tenir present que abordar una qüestió que té molt pocs referents mínimament comparables corre l'elevat risc de cenyir bona part de l'argumentari a la mera "opinologia".

Això no obstant, alguna cosa hem de poder dir sobre el particular, ni que sigui per encetar algun debat o aprofundir-hi. Per fer-ho, tractarem de contextualitzar, en primer lloc, la qüestió de la independència sobre el conjunt de l'economia catalana. En aquest sentit, tres són els aspectes principals sobre els quals s'ha centrat, fins ara, el debat: l'impacte fiscal de la independència, l'impacte en termes comercials davant un eventual boicot per part d'Espanya als productes catalans, i la permanència o la sortida de la Unió Europea.

La fiscalitat és, probablement, el tema que més controvèrsia ha generat, en gran mesura perquè s'han posat sobre la taula xifres concretes del dèficit fiscal català amb Espanya. Les dades de les balances fiscals indiquen un dèficit fiscal català (en els darrers anys coneguts, és a dir, fins a 2011) que ronda el 8% del PIB català, si ho avaluem pel mètode de flux monetari, això és, el que avalua les inversions i les despeses produïdes en el territori català. En canvi, si utilitzem el mètode del flux

de benefici, que inclou les despeses produïdes fora del territori català però que s'estima que ens aporten un benefici, el percentatge de dèficit se situa a l'entorn del 5,5% en els darrers anys. Aquest segon mètode és l'utilitzat per diversos actors polítics, perquè consideren que hi ha despeses de l'estat que tenen efectes sobre Catalunya, però no té en compte que allà on es produeix la despesa es genera un efecte multiplicador en l'activitat econòmica del seu entorn, un efecte que no és aprofitable a Catalunya si la despesa es produeix en una altra banda del territori espanyol.

Sense entrar a valorar quin és el mètode més pertinent per al que estem avaluant,1 com tampoc quina podria o hauria de ser l'aportació solidària d'un territori més ric en termes de renda cap a altres territoris més pobres (des d'aquesta perspectiva de la renda), és evident que l'actual model fiscal espanyol detreu anualment una quantitat molt significativa de recursos econòmics al territori català.

Fixem-nos ara en quin seria l' eventual impacte de les relacions comercials Catalunya-Espanya arran de la independència. La Cambra de Comerç de Barcelona va presentar recentment un informe en què es considerava que, en cas d'una independència no pactada amb Espanya, el PIB a Catalunya podria caure entre un 1,1% i un 5,7%, entre els tres i cinc anys següents, una oscil·lació que depèn de si el presumible "boicot" als productes catalans reduïa l'activitat comercial en un 10% en el primer cas, o fins a un 50% en l'escenari més extrem. L'anàlisi, val a dir, se centra en els fluxos comercials, i no aborda què passa amb les inversions, els fluxos migratoris o altres aspectes econòmics rellevants. I alhora, la mateixa Cambra de Comerç admetia que no és versemblant l'escenari d'una reducció del 50% en les importacions espanyoles als productes catalans, sinó que apuntaven un màxim entre el 20% i el 30%, cosa que suposaria una reducció d'entre 2,3% i el 3,4% del PIB.

Tal com assenyala la catedràtica Núria Bosch, i amb arguments més detallats, el benefici fiscal d'una eventual independència superaria amb escreix la pèrdua estimada de PIB com a conseqüència del boicot comercial espanyol. No es pot, doncs, argumentar que seria una catàstrofe econòmica, les dades apuntades fan pensar més aviat el contrari.

El tercer aspecte que es posa damunt la taula és la qüestió de la continuïtat o no de Catalunya dintre la Unió Europea. Recomano llegir l'informe número 6 del Consell Assessor per a la Transició Nacional. A més de l'argumentari jurídic que podria fonamentar aquesta continuïtat, l'informe analitza les diferents alternatives d'associació amb els estats europeus en cas d'una no-integració ràpida o d'una no-permanència.

Sens dubte, aquesta és una qüestió encara més incerta, tant en termes

del resultat final, com de les conseqüències de la transició cap a l'estadi desitjat i finalment acceptat. Tanmateix, és raonable pensar que la Unió Europea no deixarà fora del seu procés d'integració una regió que, en primer lloc, està sent exemple de procés democràtic i dels valors inherents que això suposa, i que, alhora, és un destacat motor econòmic. Dit d'una altra manera, per molt rebuig d'Espanya, Europa no es pot permetre prescindir de Catalunya, i menys en un moment tan delicat per al seu present i futur integrat, tant en termes polítics com econòmic. Alhora, tampoc no és clar que la sortida de Catalunya de la Unió Europea sigui ni tan sols econòmicament perjudicial a llarg termini, un debat que ultrapassa de llarg aquestes ratlles.

Efectes sobre el cooperativisme

Centrem-nos ara en el sector cooperatiu. L'efecte dels tres aspectes anteriorment indicats sobre el sector pot ser divers, i dependrà en qualsevol cas de la voluntat política de les noves institucions públiques. És a dir, si el nou estat català adopta un ferm compromís en l'impuls a l'economia cooperativa, els beneficis fiscals anteriorment esmentats poden arribar a tenir un impacte positiu sobre el sector, articulats d'una manera o altra. Aquest efecte positiu pot compensar els dos possible efectes negatius: l'eventual boicot comercial espanyol i la pèrdua de fons europeus sobre determinats sectors de producció.

Exceptuant el cooperativisme agrari i un segment del cooperativisme de treball i de serveis, el mapa cooperatiu català està conformat sobretot per empreses de dimensió reduïda o molt reduïda. En part com a conseqüència d'aquest fet, es constata també una baixa activitat comercial exportadora (l'estudi Realitats i reptes del cooperativisme de treball, presentat l'any 2012, ho indica), també en relació amb la venda de béns i serveis a Espanya. Amb moltes prevencions per la manca de dades que ho fonamentin, podem intuir que l'efecte del suposat boicot comercial espanyol seria relativament baix per al conjunt del cooperativisme català exceptuant, com dèiem, per a força cooperatives agràries i algunes cooperatives de serveis, consum o treball, sobre les quals sí que hi podria tenir una repercussió significativa.

D'altra banda, l'eventual no pertinença a la Unió Europea també podria acabar tenint una repercussió negativa principalment en les cooperatives agràries, de resultes de la pèrdua dels fons estructurals que s'hi destinen i, en general, de la sortida de la política agrària comuna. Cal, doncs, tenir presents aquests dos efectes que, en principi, tal com apuntava més amunt, podrien ser compensats pel positiu impacte fiscal de la independència, sempre que fos una prioritat dels nous poders públics.

El finançament és un altre aspecte econòmic rellevant. L'ICO (Instituto de Crédito Oficial), CERSA (Compañia Española de Refinanciamiento) i el conjunt d'entitats privades de crèdit o societats de garantia recíproca de l'àmbit espanyol són fonamentals avui per donar continuïtat a les necessitats financeres d'un gruix important de cooperatives catalanes, i en general de tot el teixit empresarial català. El fet de no poder accedir a tots aquests instruments financers pot provocar un col·lapse que no es pot desestimar en cap cas. És, doncs, imprescindible que la creació d'un estat independent vagi immediatament acompanyada de les pertinents mesures per impulsar instruments financers de característiques similars als anteriorment esmentats, sobretot els de caràcter públic (molt més enllà del paper que actualment ofereix l'Institut Català de Finances). El benefici fiscal abans esmentat també podria permetre impulsar aquests instruments, però novament cal que els nous poders públics hi apostin decididament.

Una altra qüestió a tenir molt en compte és el marc normatiu. Com se sap, el principal marc de les cooperatives catalanes és la llei catalana (i alguns decrets que se'n deriven), en la qual es determinen gairebé tots els aspectes clau en la configuració legal del sector. La regulació de les cooperatives catalanes és competència de la Generalitat de Catalunya i, per tant, l'existència o no d'un estat propi, en principi no hauria de tenir gaires conseqüències, sempre que el marc constitucional del nou estat permetés el marge de maniobra vigent, i no hi ha res que faci pensar que no pugui ser així.

On sí que tindria efecte és en la regulació de la fiscalitat cooperativa, ja que aquesta és actualment d'àmbit estatal. La independència catalana pot permetre revisar aquest règim fiscal, amb l'avantatge que es pugui ajustar més a la realitat cooperativa catalana, tenint en compte que el marc vigent intenta encaixar la fiscalitat espanyola amb les diferents lleis substantives per a cooperatives de la majoria de les comunitats autònomes espanyoles. Un sistema fiscal català i un encaix d'aquest amb la llei de cooperatives catalana sembla, a priori, un marc més ajustat i favorable.

No podem tampoc obviar què passaria des de la perspectiva de la representació, les relacions institucionals i el treball en xarxa. Presumiblement, la independència suposaria la desvinculació respecte de les confederacions cooperatives estatals i de CEPES. Certament, això podria ser un obstacle per a unes relacions amb molta trajectòria, però em permeto subratllar unes quantes consideracions.

Un dels papers principals (per no dir el principal) d'aquestes confederacions i de CEPES és fer de lobby sobre l'estat espanyol (la seva regulació, el seu suport al cooperativisme...). Si Catalunya s'independitzés, el

cooperativisme català ja no hi tindria cap interès. D'altra banda, en termes de relacions institucionals internacionals, la no pertinença a Espanya suposaria, al meu parer, un impacte poc perceptible, i fins i tot podria augmentar l'activitat relacional internacional del cooperativisme català si aquest hi pertanyés directament des del nou estat català. Per últim, en termes de treball en xarxa, es pot pensar que es deixaria de participar en uns espais que el poden afavorir, però res no invalida de prosseguir aquest treball encara que no es pertanyi a les mateixes plataformes. En aquest sentit, tenim l'exemple de les relacions bilaterals i les interaccions desenvolupades als darrers anys amb cooperatives i federacions de cooperatives franceses o italianes.

Podríem continuar enumerant aspectes concrets i aportant una primera pinzellada de l'efecte que podria representar la independència sobre el cooperativisme. Com fins ara, en molts aspectes segurament estaríem d'acord que la independència no és indiferent, sinó que té o pot tenir conseqüències, favorables o adverses; però que en cap cas, tret d'errades monumentals en la construcció del nou estat (ho advertíem, per exemple, en relació amb la qüestió financera), no hi ha raó perquè, en termes generals, siguin de gran magnitud.

Però un dels aspectes cabdals d'aquest procés encara no l'hem considerat i és, segurament, més rellevant que el comentat fins ara: l'oportunitat que genera la construcció d'unes noves regles del joc en tots els àmbits, ja sigui polític, social, cultural o econòmic. També per al cooperativisme és una oportunitat per projectar els valors que fomenta, les maneres de ser i fer empresa, en un nou context econòmic i social que, sense cap mena de dubte, ha de ser més cooperatiu, democràtic, sostenible, just i solidari.

La imbricació de la nostra societat amb un entorn que s'estructura a partir de la lògica del sistema capitalista no afavoreix redefinir de manera radical les pautes de funcionament d'un estat naixent. Però això no invalida que es puguin repensar infinitat de qüestions, generals o concretes, i que no es pugui, fins i tot, avançar progressivament cap a nous models de funcionament d'ordre global, com poden ser els associats a la democràcia econòmica o el socialisme de mercat. L'assaig Economia solidària per a una Catalunya lliure2 constitueix una bona aproximació a les potencialitats d'impulsar una nova economia en un nou estat català.

Il·lusions i pors del sector

Recentment, la Sectorial d'Economia Social i Solidària i Tercer Sector de l'Assemblea Nacional Catalana va preguntar a una mostra de persones amb trajectòria en aquest àmbit sobre diverses qüestions relaci-

onades amb l'eventual independència de Catalunya. Hi van respondre una trentena de persones. Tot seguit, tractarem de sintetitzar breument les seves respostes, com el darrer exercici per aproximar-nos a la qüestió aquí abordada.

Davant la pregunta sobre els avantatges de la independència per a l'economia social i solidària i el tercer sector, les respostes apunten, per un cantó, a aspectes més tangibles o pràctics: possibles millores en el finançament i en el marc regulador (substantiu, laboral, fiscal...); increment de la despesa social; més planificació de les polítiques públiques que ens afecten; simplificació administrativa (menys nivells d'administracions); més capacitat d'influència sobre els centres decisors (per més proximitat i per capacitat de representació del sector a Catalunya); millora de les relacions amb les institucions europees; etc.

Per un altre cantó, apareixen respostes més relacionades amb la il·lusió que suposa el nou procés de construcció nacional i les potencialitats per construir un nou model econòmic i social. I en un tercer ordre de respostes, resulta rellevant també la idea que Catalunya és ideològicament més progressista que Espanya (la ciutadania, els partits polítics i, fins i tot, l'empresariat), i això aporta més sensibilitat i voluntat de projecció del sector. És aquesta darrera una qüestió no considerada fins ara: una visió política d'Espanya com a més o molt més conservadora, la qual cosa constitueix possiblement també una de les claus de l'actual divergència.

Pel que fa als inconvenients, es posa damunt la taula la reduïda dimensió del nou estat per fer front a determinades polítiques globals europees o internacionals; la reducció del nombre d'actors econòmics que generin un entorn favorable al desenvolupament de l'economia social; així mateix preocupa el procés de transició cap a la independència, tant pel que fa a aspectes financers, com a la posada en risc del model d'atenció a les persones; i finalment, s'indica que, en un país amb escassa tradició democràtica, una distància més gran respecte a les institucions públiques no deixa de ser un avantatge.

L'enquesta preguntava també per les pors o els dubtes que pot generar el nou escenari. Les pors paleses (això si, força minoritàries) fan referència als efectes sobre els ajuts econòmics que provenen de l'Estat espanyol, o a la pèrdua de serveis prestats a administracions públiques espanyoles o altres empreses o entitats privades. Els dubtes se centren bàsicament en el procés que condueixi a la independència: el reconeixement internacional del nou estat; l'asfixia econòmica (encara més gran) per part del govern espanyol; els ajuts europeus que percep el sector agrari; la capacitat de resposta immediata a les necessitats

col·lectives; els interessos de les grans corporacions econòmiques; o bé la transició cap a una economia més dinàmica, participativa, equitativa i justa.

Aquestes i moltes altres qüestions fan evident que el procés de transició a la independència està ple d'incerteses, i que, com també apunta alguna resposta, cal el màxim esforç de planificació, preveure marcs legals i construir estructures d'estat que es puguin activar des del moment zero (especial rellevància s'atorga a la hisenda pròpia), i assumir que a curt termini probablement aquest procés requerirà d'un major esforç econòmic i social, sobre el qual, afegeixo, seria imprescindible que no repercutís en cap cas en les persones i els col·lectius vulnerables i/o afectats per la crisi sistèmica que patim.

Una tercera qüestió demanava per les aportacions de l'economia social i solidària a la Catalunya independent. Moltes de les respostes se situen en la construcció d'un nou paradigma econòmic i social: redefinició de l'estat del benestar; una societat més justa, solidària, sostenible, cohesionada...; una economia més equitativa, més responsable, més democràtica i participativa; un nou model productiu amb valors diferents als de la pura rendibilitat econòmica... D'altres focalitzaven sobre aportacions concretes de millora: dignificació del treball; qualitat i proximitat en l'oferta de productes i en la prestació de serveis; dinamisme i innovació; més respecte pel medi ambient; etc.

Sigui amb una voluntat més transformadora o menys, queda clar que la independència torna a plantejar-se com una oportunitat estratègica per fer créixer al nostre país el sector cooperatiu i, amb ell, una manera diferent de fer les coses, amb valors, posant com a centre les persones. S'hi afegeix que, tenint en compte que el cooperativisme i el conjunt de l'economia social i el tercer sector és un excel·lent aliat per al desenvolupament de moltes polítiques públiques, també s'obre la porta a repensar la relació, la cooperació, la concertació entre el sector i les institucions públiques.

La darrera pregunta que plantejava l'enquesta feia referència a les polítiques públiques que s'haurien d'impulsar de cara al sector en el marc d'un futur estat català. Moltes respostes indiquen propostes que el sector ja planteja avui: mesures de difusió i foment (formació a les aules, impuls als mitjans de comunicació, desenvolupament local...); impuls de la intercooperació, dels grups i de les fusions cooperatives; millores legislatives, fiscals i financeres; més ajuts al sector; estratègies per afavorir les actituds emprenedores, el treball i el coneixement compartit; promoció de la conversió d'empreses mercantils en cooperatives; foment dels productes locals i dels preus justos per a la pagesia; clàu-

sules socials que afavoreixin el sector en les contractacions públiques; afavorir la creació de cooperatives d'iniciativa social; etc.

D'altres respostes són, potser, més innovadores: creació d'una conselleria o ministeri del sector, juntament amb una major representació d'aquest en institucions públiques, socials i econòmiques; aposta decidida per una economia "dual" o "mixta" (empreses mercantils, públiques i socials), on el paper del cooperativisme i de l'economia social sigui molt més rellevant; obligatorietat que totes les empreses facin el seu balanç social corporatiu; concertació de centres d'iniciativa social (privats no lucratius) per als serveis públics en educació, salut i benestar social, ben delimitats, sota control públic i que garanteixin els drets socials de la ciutadania; creació d'una caixa/banc mixt, públic i social; canviar el sistema de pagaments de les administracions públiques; o bé canviar el terme despesa social per inversió social. També cal destacar algunes respostes que remeten a la idea que el sector no ha d'estar subvencionat, per la distorsió i per la ineficàcia dels ajuts, i reclama que el marc normatiu ha de ser facilitador del desenvolupament del sector, més que no pas obstaculitzador.

El ventall de possibles polítiques i mesures a aplicar és inabastable, i crec recomanable definir i consensuar prèviament i en la mesura del possible una visió, un horitzó del sector i del seu paper en la nostra societat per als propers deu, vint o, si cal, cinquanta anys. És a partir d'aquí com es poden determinar polítiques i estratègies a seguir.

Un debat igualment necessari

Començava l'article apuntant aspectes, al meu entendre rellevants, sobre les conseqüències per al cooperativisme de la independència de Catalunya respecte a Espanya, i l'acabem amb algunes idees sobre com hauria de ser el futur del cooperativisme i de l'economia social en l'hipotètic nou estat català.

Però de tot plegat, el que vull remarcar és la importància i l'interès de parlar-ne, de debatre-ho rigorosament, fins i tot d'establir una mínima planificació més o menys temporalitzada de les qüestions a abordar. I ho plantejo bàsicament per dos motius. En primer lloc, en cas que s'acabi assolint la independència catalana, i malgrat que no serà immediatament després d'una eventual votació quan es produeixin els canvis institucionals, és clar que la feina per fer serà ingent i que com més clares estiguin de bon principi les coses sobre la manera d'intervenir, modular o redefinir un àmbit, més possibilitats hi haurà que els resultats del canvi s'ajustin al que es pretén. És clar que, probablement, en aquest cas, allò que pugui pretendre el sector cooperatiu requereix una aproximació de visions i un cert consens d'idees, i diria que aquest és

el repte principal. Tanmateix, en sentit contrari, davant la indefinició, com més temps passi, més risc hi ha de caure en inèrcies no volgudes per gairebé ningú.

En segon lloc, en cas que en algun moment, sigui de bon principi, sigui més endavant, el procés cap a la independència restés aturat, la pluralitat d'arguments generada, la definició d'horitzons per assolir, la interacció i cohesió assolida des del debat i la diversitat de posicionaments, per si mateixos superen amb escreix l'esforç generat, apuntalen i enriqueixen el sector i permeten, igualment, plantejar propostes de canvi als poders públics, segurament moltes també amb altes possibilitats de ser implementades. És a dir, aprofitar l'onada de debat generada avui a gran part del país pot alimentar l'energia i la il·lusió pel i des del cooperativisme.

Notes

1. No entro a considerar les estimacions fetes per alguns acadèmics que no consideren la neutralització del dèficit de l'Estat, qüestió bàsica per efectuar correctament els càlculs esmentats.

2. J. Estivill, J. Garcia, J. Valls, J. Via. *Economia solidària per a una Catalunya lliure*. Ed. Icaria: Barcelona, 2013.

LA CRISI DE FAGOR ELECTRODOMÈSTICS: REFLEXIONS PER ENFORTIR EL COOPERATIVISME

Lanki

En el present article oferim els primers resultats d'una recerca que LANKI (institut d'estudis sobre cooperativisme de Mondragón Universitat) està duent a terme en relació amb els esdeveniments de Fagor Electrodomèstics. L'objectiu d'aquest estudi és doble. D'una banda, elaborar un relat del succeït, a partir d'entrevistes individuals a les persones implicades en la crisi de Fagor Electrodomèstics. Per una altra, arribar a unes conclusions que permetin a la resta de cooperatives reflexionar sobre els aprenentatges a extreure d'aquesta crisi. Una recerca empírica que pretén estudiar i reflexionar sobre el cas de Fagor Electrodomèstics (d'ara endavant FED), per aconseguir que aquesta crisi serveixi per enfortir l'experiència cooperativa de Mondragón.

El perquè d'aquesta recerca s'explica que, probablement, la crisi de FED suposa un abans i un després per a l'Experiència Cooperativa de Mondragón. És cert que no és la primera cooperativa que es tanca (casualment en dates semblants es va produir el procés de dissolució d'una altra cooperativa, Consonni), però la crisi de FED té uns elements específics.

D'una banda cal destacar que és la primera vegada que una cooperativa de la grandària de FED entra en fase de liquidació en el Grup Mondragón, i això deixa en evidència que fins a les cooperatives més grans poden caure davant les inclemències del mercat. El tancament d'una cooperativa d'aquesta grandària ha tingut un impacte social sense precedents a la vall de Debagoiena. Ha afectat directament 1.865 socis, que perden el seu capital social i, en molts casos, els estalvis que tenien invertits en la cooperativa en forma d'"aportacions voluntàries" o de préstecs en els casos de socis inactius. Afecta també l'ocupació directa dels treballadors assalariats i l'ocupació indirecta existent entorn de FED. Ha suposat per al grup Mondragón una tensió dels mecanismes de solidaritat de què disposa, que per primera vegada s'han vist en la posició d'haver de respondre a la crisi d'una cooperativa d'aquesta grandària. Finalment, aquesta crisi té també un component simbòlic important, en la mesura en què FED és la pionera de l'experiència cooperativa de Mondragón i ha estat, al seu torn, sustentació important per a cooperatives en dificultats en altres períodes de crisi.

Per tot això, no sembla exagerat afirmar que constitueix una fita important en la història de Mondragón. D'una banda ha posat de manifest algunes de les deficiències i contradiccions que ve arrossegant el cooperativisme de Mondragón. Per una altra, ha visualitzat també els reptes fonamentals als quals les cooperatives han de respondre de cara al futur: el finançament; conjugar la dimensió adequada del negoci amb les lògiques cooperatives; aprofundir en la coresponsabilitat, participació i implicació dels socis; innovar els mecanismes de solidaritat i intercooperació; impulsar un lideratge cooperatiu entre els responsables; aprofundir en el compromís amb l'entorn i en la transformació social; i, en essència, repensar el projecte cooperatiu com un projecte socioempresarial eficaç, alimentat de sentit social i capaç d'il·lusionar.

En aquest breu article oferim una anàlisi en la qual s'interrelacionen factors de caràcter economicoempresarial amb uns altres de caràcter social, cultural i organitzatius, oferint un relat més complex que el que hem pogut llegir als mitjans de comunicació. Les explicacions econòmiques tenen un pes important, com no podia ser d'una altra manera, però són completades amb aspectes socials i culturals.

Finalment esmentar que les reflexions que es proposen en aquest article es fonamenten en una recerca empírica en què s'han realitzat 30 entrevistes individuals a cooperativistes que responen a 3 perfils principals: a) subjectes implicats de ple en aquesta crisi: representants socials, directius i socis de FED i altres cooperatives del grup Fagor i de Mondragón; b) subjectes implicats en aquesta crisi però que no han viscut la fase final amb una implicació directa; c) subjectes que han viscut la crisi de FED amb una implicació directa "relativament" menor: mirada d'altres cooperatives de Mondragón i de cooperativistes jubilats.

Amb tot, una conclusió compartida és que la crisi de FED és el resultat d'un procés històric en el qual s'han anat gestant les condicions econòmiques i socials que han donat lloc al desenllaç final. Passem, per tant, a analitzar la crisi a través d'un relat històric que recull algunes de les claus importants.

Alguns antecedents històrics

Comencem aquest relat, sobretot per les limitacions de pàgines que ofereix l'article, a partir de finals de la dècada dels vuitanta. Seria interessant completar aquest article amb un primer apartat que recollís la història de FED des que va sorgir (a mitjan cinquanta) fins a finals dels vuitanta. Sens dubte, la història de FED és la d'una cooperativa fonamental en el desenvolupament de tota l'experiència cooperativa de Mondragón, referent en el moviment cooperatiu de Mondragón.

A la fi de la dècada dels vuitanta, amb la incorporació de l'estat espanyol a la CEE i la signatura del tractat de la Unió Europea el 1993, el mercat dels electrodomèstics va conèixer un fort procés d'internacionalització i de concentració creixent. S'advertí que la cooperativa s'havia de desenvolupar en un context nou, amb nivells competitius molt més exigents i que havia de competir amb les grans "marques" europees del sector, molt més acostumades a competir a escala internacional. És en un informe de l'any 1988, anomenat "Estratègia per al canvi (de Ulgor)" on els responsables de la cooperativa expliciten que fa falta desenvolupar certes estratègies per ser competitius en aquest nou context. Els grans reptes que es plantegen són:

1. La consolidació al mercat espanyol. Per a això es compra, el 1989, l'empresa Fabrelec-Edesa, establerta a Basauri i que llavors agrupava 800 treballadors. Amb aquesta compra, FED s'assegurava el lideratge al mercat espanyol en rentadores, frigorífics, rentavaixelles i cuines;

2. Incrementar el nivell d'exportació. Per a això feien falta grans inversions;

3. Impulsar la innovació, de manera que es pogués escurçar el desfasament de 5-8 anys en el desenvolupament tecnològic que es tenia respecte a les empreses europees.

4. Posicionar-se al mercat no tant a força de preu, sinó a través de productes de noves prestacions;

5. Finalment, millorar l'eficiència productiva.

Aquestes són les estratègies que es plantegen, en aquell moment, per aconseguir que FED pogués continuar sent una cooperativa rendible i mantenir els llocs de treball. Per tant, podem afirmar que ja a començament dels noranta els responsables de la cooperativa comencen un procés orientat al desenvolupament d'economies d'escala, entenent que és la via per garantir la competitivitat del negoci i mantenir els llocs de treball cooperatius.

Una segona fita important per comprendre el creixement de FED és el Pla estratègic 1997-2000 (és en aquesta època quan les cooperatives de Mondragón inclouen els plans estratègics als habituals plans de gestió). Aquest pla estratègic és important perquè s'hi conclou que en el sector dels electrodomèstics la dimensió és un factor clau per garantir la sostenibilitat del negoci. És a dir, es descarten altres estratègies de nínxol de mercat i s'aposta principalment pel creixement de la cooperativa com a estratègia a desenvolupar.

Per contextualitzar aquesta aposta és interessant tenir en compte que, en plena fase de creixement econòmic com el que es produeix en la dècada dels noranta, les directrius generals de MCC en aquesta època eren apostar pel creixement per guanyar competitivitat en un mercat ja cada vegada més globalitzat. I FED, com altres cooperatives del grup Mondragón, comença un fort creixement. El 1996 s'arriba a un acord amb l'empresa alemanya Vaillant (líder europeu en la fabricació d'escalfadors i calderes de gas) per a la conformació de Geyser-Gastechen Bergara. El 1997 es fan fortes inversions a les plantes basques. El 1999 es compra l'empresa polonesa Wrozamet, que aportava accés el mercat d'Europa de l'Est i la possibilitat d'incloure als seus catàlegs els productes de les plantes basques. El 2001 se signa una joint venture amb l'empresa Shangai Vacuum Flask per a la fabricació d'olles de pressió d'acer inoxidable. I amb l'empresa israeliana Elco es licita per la compra de Brandt, que es trobava en crisi financera arran de la dissolució de Moulinex.

Les dades estadístiques referides a aquests anys mostren que FED va conèixer un gran creixement com a negoci i que l'aposta pel creixement estava generant també ocupació cooperativa. És cert també que, en-

tre els socis existia una preocupació pel procés d'internacionalització que estaven desenvolupant les cooperatives. La pèrdua de l'ocupació local que pogués implicar la internacionalització del cooperativisme era una de les principals pors existents entre els socis en aquesta època. Aquesta és una qüestió important per comprendre la seva percepció de la realitat.

La realitat és que en aquesta fase FED creix de manera substancial i que generar ocupació cooperativa a escala local constitueix un dels objectius que els òrgans de la cooperativa prioritzen en els seus plans de gestió cada any. De fet, les dades indiquen que en els anys d'aplicació d'aquest Pla estratègic es passa de 3.582 treballadors a més de 4.600. FED genera molts llocs de treball escala local.

Un dubte que assenyalen obertament diferents cooperativistes entrevistats és si a FED no va faltar aplicar també uns criteris més exigents a l'hora d'incorporar nous socis per cobrir l'ocupació generada. S'assenyala que en aquests anys es va generar molta ocupació cooperativa però es va descurar tant la qualificació de les persones que se sumaven a la cooperativa, com un nivell d'exigència més elevat a l'hora de tenir en compte la cultura que exigeix el model cooperatiu.

Proposen, d'aquesta manera, el debat sobre la cultura que necessiten alimentar els projectes cooperatius per aconseguir mantenir actituds i comportaments coherents amb els seus principis. "No tots valen per treballar en el model cooperatiu" –reflexiona una de les persones entrevistades. Diversos entrevistats opinen que en aquesta època, d'entrada massiva de nous socis, no es van cuidar degudament aquests aspectes. Alimentar una cultura cooperativa es mostra com una qüestió central a la qual els responsables de les cooperatives han de conferir una importància central, en processos de formació, en la selecció de persones per integrar-les com a socis, en els plans estratègics dissenyats per al desenvolupament de la cooperativa, en les relacions laborals diàries... Sorgeix el dubte, no solament a FED, sinó com a realitat que també afecta altres cooperatives, de si som suficientment autoexigents en aquest sentit. I la conclusió sembla òbvia, el model cooperatiu només pot funcionar si existeix una cultura cooperativa i una coresponsabilitat dels socis. Els mecanismes que s'estableixin no seran mai suficients per garantir la sostenibilitat de les cooperatives si no se sustenten sobre una cultura cooperativa de la coresponsabilitat.

La compra de Brant: una fita important

Una fita important en la història de FED es produeix amb la compra a Elco per 162,5 milions d'euros de l'empresa francesa Brandt. Amb aquesta decisió FED feia un salt mai abans produït en l'experiència co-

operativa de Mondragón, en adquirir una empresa de similar grandària a la mateixa cooperativa. D'aquesta manera FED passaria a convertir-se en el cinquè fabricant europeu (després d'Electrolux, Whirpool, Cosch Siemens i Merloni) i es creia que disposaria de dimensió suficient per romandre entre les poques empreses del sector que sobreviurien al mercat.

La compra de Brandt constitueix una fita important i els cooperativistes entrevistats han mostrat, des d'una mirada actual, diferents reflexions. D'una banda, existeix un consens bastant ampli que la internacionalització i una dimensió adequada són necessàries per a les cooperatives. Les cooperatives industrials de Mondragón funcionen, la majoria, en mercats amb una lògica mundial, per la qual cosa el debat sobre si és necessari internacionalitzar-se és ja un debat superat en aquest tipus de cooperatives. Però en el cas de FED alguns entrevistats mostren els seus dubtes sobre la intensitat i com ha desenvolupat d'aquest procés de creixement i internacionalització.

D'una banda, alguns dubtes es dirigeixen a la manera com es va finançar la compra. En un context econòmic en el qual la banca oferia préstecs fàcils a interessos baixos, la compra de Brandt es féu sobretot per la via de l'endeutament. Els milions d'euros que es necessitaven per a l'operació es van finançar mitjançant crèdits bancaris (90 milions), recursos propis (43 milions) i aportacions de Mondragón (29 milions). Coincideix aquest període amb l'emissió d'aportacions financeres subordinades (AFS) i amb les aportacions voluntàries dels socis de la cooperativa (una part del capital de FED s'obté per aquesta via, a través d'aportacions dels socis). Alguns entrevistats assenyalen que, vist des d'ara, sembla evident que el nivell d'endeutament que es va adoptar va ser excessiu, precisament en un sector en el qual cal disposar de capital intensiu.

D'altra banda, hi ha els qui assenyalen que l'estratègia de creixement desenvolupat per FED va ser d'una intensitat que s'ha demostrat que no van ser capaços de digerir, que FED es va fer massa gran de cop i que la cooperativa no va saber gestionar aquest procés, en els vessants econòmic i social. Des d'aquesta percepció, aquesta experiència ha de servir per analitzar amb més perspectiva tota l'estratègia de dimensionament de les cooperatives d'ara endavant, i tenir la visió que, per aconseguir una dimensió adequada que permeti tenir presència en mercats interessants no necessàriament s'ha de fer a través del creixement de la pròpia cooperativa.

És cert també que la majoria d'entrevistats opinen que, tenint en compte l'evolució del mercat i les condicions en què es trobava FED, l'aposta pel creixement, inclosa la compra de Brandt, va ser una decisió arris-

cada però en la direcció encertada. Els dubtes sorgeixen més en relació amb la gestió. La principal crítica recollida dels entrevistats és no haver reestructurat els negocis després de la compra de Brandt. I és una qüestió clau per comprendre la gestió de la crisi pels òrgans de la cooperativa, perquè posa sobre la taula aspectes i debats fonamentals.

El propòsit de la compra de Brandt era diversificar mercats, aconseguir certes marques comercials i tecnologia qualificada (en cocció). La compra de Brandt, no obstant això, incloïa l'adquisició també de diferents plantes de producció, sobretot a França i Itàlia. En realitat FED no necessitava més plantes de producció, i els plans (no sabem si formalment explicitats) eren portar la producció de qualificació més elevada al País Basc i traslladar la producció de baixa qualificació a Polònia. De fet, per a aquests anys la resta de competidors ja s'havia deslocalitzat a països de baix cost i no existia cap fabricant d'electrodomèstics a l'oest d'Alemanya. Des de la mirada dels entrevistats, com que no s'havia desenvolupat un pla de reestructuració de les plantes és una clau important per comprendre la crisi de FED, perquè en aquest fet conflueixen qüestions econòmiques i socials fonamentals en aquesta crisi. La qüestió, per tant, és per quines raons no es va abordar aquest procés de reestructuració? Esmentem, entre les diferents interpretacions rebudes, dos factors que es destaquen.

En primer lloc, aspectes econòmics com les dificultats financeres de FED, que havia crescut via endeutament i no disposava de recursos financers propis per abordar un procés així. Per buscar una solució a aquest problema es van analitzar algunes fórmules desenvolupades per altres cooperatives del grup per atreure capital extern a les cooperatives. Però, d'una banda, existien dubtes sobre la capacitat real de FED per atreure capital extern i, de fer-ho, en quines condicions seria (ja que reestructurar aquestes plantes comporta tant un cost econòmic com social). D'una altra banda, aquest tipus de fórmules generaven també una sèrie de debats entorn de la coherència amb el model cooperatiu. Finalment, l'òrgan de govern de la cooperativa deixa de costat aquesta idea per considerar que no és el moment oportú per abordar un procés així.

En segon lloc, destaquen aspectes socials com el rebuig dels socis a una reestructuració que afectava les seves plantes. Els socis s'oposaven a tancar les plantes no rendibles existents en Mondragón, assenyalant que un plantejament així significava lliscar cap a criteris capitalistes que prioritzen la rendibilitat de l'empresa per sobre del manteniment del lloc de treball. De fet, és important assenyalar que aquestes posicions no són exclusives dels socis de FED sinó que són bastant esteses entre els socis de les cooperatives. Posen sobre la taula un debat fonamental a l'hora de configurar ideològicament el projecte cooperatiu de cara al futur. En aquesta concepció, al nostre parer, el soci cooperatiu separa

la seva condició de treballador de la de propietari de la cooperativa. És una concepció que pot portar al fet que els socis se centrin exclusivament en la defensa dels seus drets, deslligant-se de la perspectiva econòmica de la cooperativa. És més, a l'extrem pot portar al fet que tota proposta que comporti sacrificis socials per garantir la rendibilitat de la cooperativa sigui rebutjada argumentant que es tracta d'un lliscament cap a lògiques capitalistes. Una manera d'entendre el projecte cooperatiu i el rol del soci equivocat, que pot arribar a posar en perill la sostenibilitat econòmica del projecte cooperatiu.

Aquesta concepció té la seva explicació en les formes en què les lluites polítiques i sindicals d'esquerra s'han desenvolupat històricament, que a través de la confrontació amb els empresaris capitalistes tracta de conquistar drets socials dignes per a la classe treballadora, un repartiment més just de la riquesa generada i la defensa dels drets de la classe treballadora davant de qualsevol intent dels empresaris de reduir-los. No obstant això, en el paradigma cooperatiu i autogestionari, l'ideal de justícia social i del desenvolupament digne de la persona no pot eximir el soci de les responsabilitats, obligacions i exigències que té com a propietari, la qual cosa l'obliga a actuar bé com a treballador ben com a propietari. I la defensa dels drets no pot comportar negar-se a fer sacrificis quan la sostenibilitat de la cooperativa així ho exigeix. La qüestió és de molt calat ja que en el fons subjeu com concebem i entenem el projecte cooperatiu. Aquest factor ha estat una clau important per comprendre com s'ha gestionat des dels òrgans rectors i directius la crisi de FED, per entendre les reaccions dels socis quan intuïen una possible proposta que comportés esforços propis, la manera en què ha entès la seva funció el consell social, per què el consell rector no ha realitzat propostes més dràstiques en les assemblees de socis... Aspectes que posen sobre la taula un repte fonamental que han d'abordar les cooperatives de Mondragón de cara al futur, la necessitat de revitalitzar el projecte des d'una cultura basada en el paradigma cooperatiu autogestionari.

Amb tot, sigui per raons de problemes de finançament, sigui pel rebuig dels socis a una proposta que tenia un impacte social, per una cultura del possibilisme històricament arrelat en els òrgans de FED (els temes es portaven a l'assemblea quan s'havien creat les condicions per aprovar-los), o per la confiança en què existien possibilitats per altres vies, finalment els òrgans de govern de la cooperativa descarten l'opció de proposar als socis una reestructuració forta i es va optant en favor d'un procés de reestructuració més gradual. És a dir, els òrgans de la cooperativa opten per una reestructuració progressiva, que eviti l'esclat d'una resposta social forta i vagi resituant gradualment els treballadors a mesura que es van reestructurant les plantes menys rendibles (cosa que es percebia com a inevitable). La percepció que tenen els directius

i responsables de FED és que serà possible dur a terme aquesta reestructuració de manera progressiva.

En la interpretació sobre la gestió d'aquest procés, alguns entrevistats critiquen la falta d'una actitud molt més contundent per part dels òrgans de la cooperativa, indicant que calia proposar clarament als socis que mesures d'aquest tipus es veia que eren necessàries i que, en cas de no acceptar-les, assumissin uns altres la responsabilitat de governar i dirigir la cooperativa. Com hem esmentat anteriorment, a FED ha existit una cultura del "possibilisme sociològic" històricament arrelat (els temes es porten a l'assemblea quan s'han creat les condicions per aprovar-los) i el consell rector no preveu aquesta opció com a possible. Fins i tot entén que seria irresponsable fer una cosa així. L'aprofundiment en aquestes qüestions convida a reflexionar en quines mesures les cooperatives de Mondragón ens hem despistat en la manera de concebre el projecte cooperatiu. En el seu sentit més profund, el cooperativisme de Mondragón pretenia el desenvolupament de persones més autoresponsables, compromeses i madures, capaces d'assumir la responsabilitat de ser protagonistes en la construcció de la seva realitat, en essència més autogestionàries. La necessitat de recuperar aquesta dimensió és un repte que aquesta crisi ha posat de manifest.

Esclata la crisi economicofinancera

L'any 2007 esclata la crisi economicofinancera. Una crisi de dimensions inesperades, que afecta de manera important el mercat de FED. Les dades parlen per si mateixes: el mercat espanyol cau el 65% (amb descensos anuals forts i constants) i el mercat francès també es veu afectat durament. La magnitud i la intensitat d'aquesta crisi desbordaran les previsions dels directius i rectors de la cooperativa.

FED aconsegueix mantenir les quotes de mercat, però les vendes disminueixen en general substancialment, les estratègies de preu dels competidors fan que es redueixin també els marges entorn del 5%; i es produeix una polarització en les pautes de consumidors, de manera que creix el consum dels productes de gamma alta (de luxe) i el dels productes de preu més baix, de manera que disminueix precisament el mercat de gamma mitjana que és on està posicionat FED.

Durant aquests anys els òrgans de FED continuen amb el pla de reestructuració gradual i adopten diferents mesures per fer front a la situació: de fet la plantilla es redueix en un 44% en 6 anys, passant d'11.000 treballadors a 5.800, el nombre de socis passa de 4.000 a 1.800, es baixen els costos estructurals... Les polítiques de FED són apostar per les marques de gamma alta (De Dietrich) i el desenvolupament del negoci de cocció, i gràcies a la solidaritat d'altres cooperatives del grup Fagor aconsegueixen resistir l'embat de la crisi i seguir vius.

És en aquests anys quan els responsables de FED comencen a barrinar també l'opció d'una possible aliança amb una empresa gran com a solució per mantenir els llocs que queden a FED, cosa inèdita en la història de Mondragón (una fita important van ser les jornades que es van organitzar en Arantzazu el 2011, on van reunir més d'un centenar de responsables i es va posar sobre la taula que FED, tal com estava, era camí de tancar, que una altra compra de la dimensió de Brandt era ja impossible i que la integració o l'aliança amb una altra empresa més gran era l'única opció viable que quedava). La veritat és que aquesta operació no arriba a consumar-se, bé per les complexitats que comporta negociar un procés així, bé per les dificultats per concretar una proposta definitiva, bé pels dubtes del consell rector ja que plantejava dilemes en relació amb els principis cooperatius (especialment amb la pèrdua de sobirania que podria suposar l'aliança/ integració en una altra empresa).

En aquest context, a Mondragón es comencen a desenvolupar diferents visions respecte a la manera com FED estava abordant la situació. D'una banda, els òrgans de la mateixa cooperativa continuen apostant per una reestructuració gradual, evitant generar una alarma social i sol·licitant el suport solidaris de Mondragón per portar endavant aquest procés; però en altres cooperatives comencen a recelar de la via adoptada per FED, perceben que no està encarant el problema d'arrel i que a la cooperativa no s'està exigint als socis les mesures que en situacions de dificultat són habituals en la resta de cooperatives (extorns, baixada de bestretes...). La veritat és que l'estratègia de reestructuració gradual necessitava d'uns temps que la crisi i la competència no concedien. I en la resta de cooperatives es començà a manifestar un debat en relació amb la manera com s'entén i s'ha de practicar el principi de solidaritat intercooperativa.

És de justícia destacar la solidaritat amb FED que durant aquests anys ha demostrat la resta de cooperatives i socis que conformen el grup Fagor, tant en termes econòmics com en termes d'ocupació (són, sens dubte, els qui han fet més esforç per resituar els socis de FED i que no es quedessin sense feina). Sense la solidaritat de les cooperatives i socis del grup Fagor, FED hagués hagut de tancar-se dos o tres anys abans. No obstant això, tot aquest procés ha suscitat també un debat entorn de com s'ha de practicar la solidaritat en el cooperativisme. Els socis de les cooperatives comencen a pronunciar que la primera expressió de solidaritat s'ha de manifestar en els socis de la mateixa cooperativa en crisi. I, en segon lloc, que quan es practica la solidaritat és responsabilitat també fer un seguiment més acurat dels resultats de la cooperativa receptora, aspecte que els entrevistats assenyalen, de manera autocrítica, que creuen que no han complert amb el nivell de responsabilitat que s'hauria hagut de tenir.

A Mondragón va creixent també la sensació que els mecanismes de solidaritat existents no són suficients per solucionar el problema de FED i la por al fet que aquesta crisi arrossegui la resta. Així, van sorgint també debats importants: ¿els recursos del grup cooperatiu han de ser utilitzats per sostenir projectes de dubtosa viabilitat amb el propòsit de no deixar caure uns llocs de treball o aquests recursos s'han d'invertir en el desenvolupament de projectes amb futur que permetin que el grup Mondragón, en el seu conjunt, pugui continuar creant i mantenint ocupació cooperativa? Si bé al grup són cada vegada més presents els debats d'aquest tipus, cal esmentar també l'aprovació del FRES al maig del 2013 pel Congrés de Mondragón, canalitzant 70 milions a FED, via Lagun Aro (suposa estirar fins al límit la regulació legal, amb els debats i tensions internes que això comporta). La veritat és que resulta insuficient i la idea que aquests diners calia invertir-los en projectes de futur en lloc de tractar de mantenir un projecte subsidiat és una reflexió present entre els cooperativistes entrevistats.

Finalment comencen a aparèixer els problemes per pagar els proveïdors i una crisi que fins al moment s'havia gestionat de manera més o menys discreta es comença a conèixer públicament. El desenvolupament dels esdeveniments en els següents mesos es pot descriure com una lluita èpica dels responsables de la cooperativa per salvar la situació, però cap dels objectius marcats es va complint. La gravetat de la situació desborda definitivament els rectors i directius de la cooperativa i es pot dir que, a partir del gener del 2013, la història de FED es comença a percebre entre els cooperativistes com la d'"una mort anunciada", constatada el novembre del 2013 quan es presenta la sol·licitud del concurs de creditors.

Reflexions finals: la necessitat de revitalitzar el cooperativisme des de la cultura autogestionària de la coresponsabilitat

És difícil analitzar en unes poques pàgines una crisi com la de FED, en la qual han confluït tant elements econòmics com socials i culturals. El relat dels esdeveniments, l'anàlisi dels processos i la reflexió sobre els debats esdevinguts d'aquestes pàgines poden i s'han d'aprofundir moltíssim (a LANKI estem elaborant un estudi en profunditat d'aquest tema).

Però voldríem acabar aquest article amb una reflexió general. El cooperativisme de Mondragón va sorgir amb ULGOR (Fagor Electrodomèstics) en la dècada dels cinquanta i va conèixer un important desenvolupament en els anys següents. Aquest cooperativisme es desenvolupa, en plena època de creixement industrial, amb uns senyals d'identitat sòlids, sobre la base de principis sòlids com l'organització democràtica,

la persona com a clau del projecte, la solidaritat intercooperativa, la transformació de l'entorn social… I Fagor Electrodomèstics va ser, sens dubte, una de les cooperatives referencials en aquesta fase. És just reconèixer les aportacions històriques realitzades pels socis d'aquesta cooperativa.

En els vuitanta s'inicia una segona etapa en la història de les cooperatives de Mondragón (que podem situar entre els anys 1986 i 2007), caracteritzada per l'adequació a la globalització de l'economia i la internacionalització. Un exemple, en aquest sentit, és també la història de FED, en aquest cas amb un final dramàtic. En aquesta fase es produeix un important creixement de la majoria de les cooperatives, la creació de MCC, però també un afebliment de la dimensió més social de les cooperatives (en aspectes com l'educació cooperativa, la participació dels socis, la motivació per transformar la societat…). El procés de reflexió sobre el sentit de l'experiència que es va realitzar en el Grup en els anys 2005-2007 alerta d'aquesta realitat i de la necessitat d'articular diferents estratègies per revitalitzar el sentit del projecte cooperatiu.

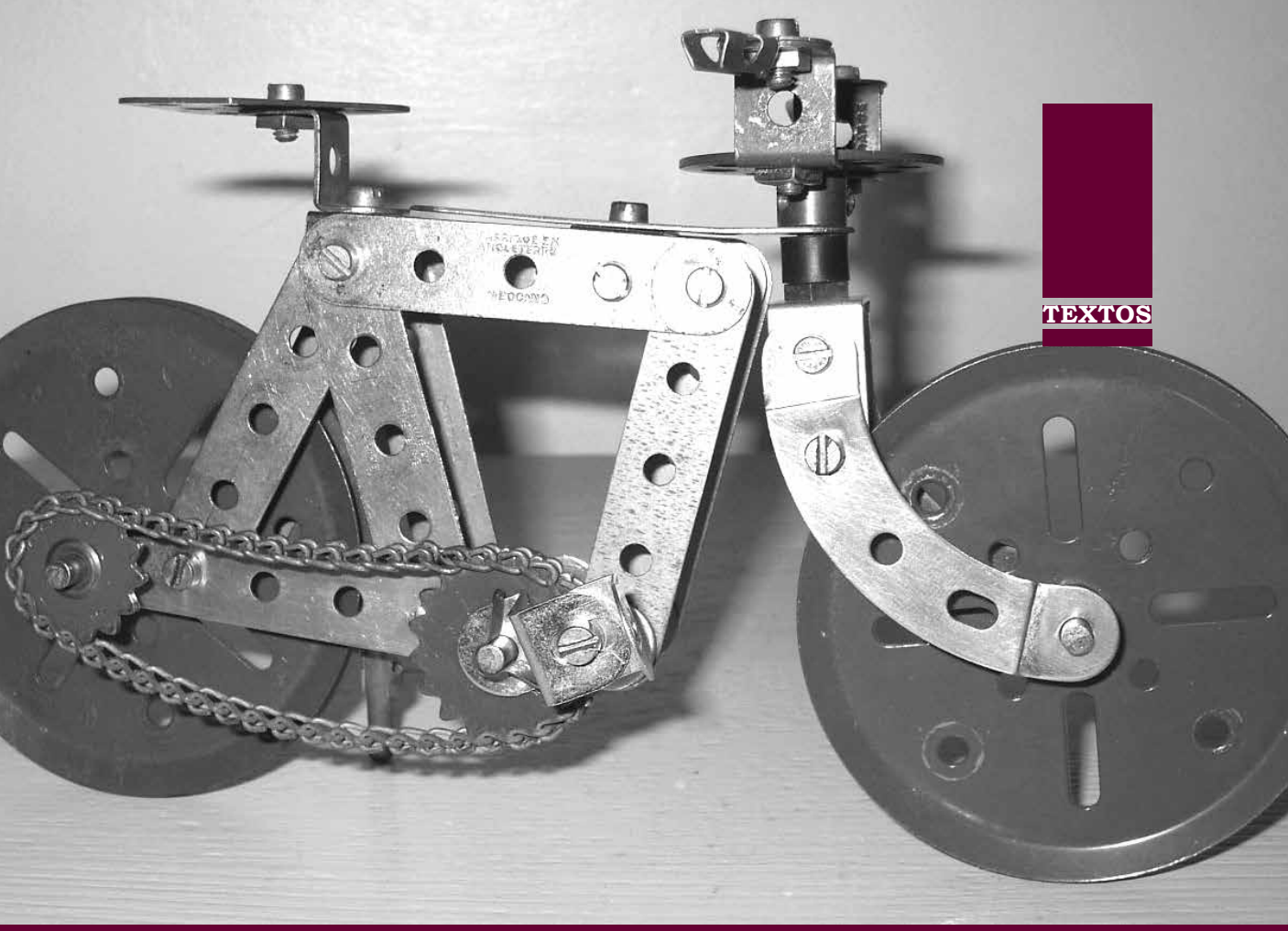
En aquests moments, les cooperatives de Mondragón podem estar davant l'oportunitat de desenvolupar una tercera fase en la nostra evolució històrica. La crisi que esclata l'any 2007 pot ser el detonant que ens permeti comprendre que, en realitat, som davant un canvi d'època (davant una crisi no només econòmica, sinó també ecològica, del model de democràcia, social… que implicarà canvis importants en la societat) i que és un moment adequat per reimaginar el cooperativisme.

Al seu torn, la crisi de FED ha posat també sobre la taula diferents contradiccions, debats i reptes propis que té el moviment cooperatiu de Mondragón. Qüestions fonamentals com la necessitat de repensar les fórmules de finançament de les cooperatives, sobre el model de dimensionament i internacionalització a desenvolupar per garantir la sostenibilitat empresarial i social del projecte, sobre la democràcia cooperativa (els aspectes interessants i els límits del model, i el debat sobre com reforçar-lo), les possibles maneres d'enfortir la cultura cooperativa, la concepció del rol del soci…

Reptes concrets que, sens dubte, necessiten abordar-se. Però una mirada general convida a reflexionar si els cooperativistes no ens hem despistat en la mateixa concepció ideològica del que ha de ser el projecte cooperatiu. Les cooperatives de Mondragón hem desenvolupat unes estructures i una articulació institucional amb mecanismes, formes d'organitzar-se i fer de gran valor en comparació dels models d'empresa capitalistes. És cert que aquesta crisi ha posat en evidència algunes contradiccions i reptes a abordar. Però el dubte és si no fa falta repensar el cooperativisme com a projecte que el que pretén, en essència, és

crear els contextos adequats que facilitin el desenvolupament de persones cada vegada més protagonistes en la construcció i transformació de la realitat, des de la responsabilitat, el compromís i la solidaritat.

La reflexió que proposem com a final de l'article és que ara podem estar en un moment que ofereix l'oportunitat de repensar el cooperativisme com un projecte basat en la cultura autogestionària de la coresponsabilitat. Coresponsabilitat dels socis (com a treballadors i com a propietaris) amb el projecte cooperatiu; coresponsabilitat dels òrgans cooperatius per ser autoexigents i coherents a l'hora de desenvolupar el projecte tant empresarial com social; i coresponsabilitat de la cooperativa amb el seu entorn, de manera que senti que les cooperatives constitueixen realment agents importants orientats al benestar col·lectiu.



GLOSSARI DE TERMES ECONÒMICS PER A COOPERATIVISTES (II)

Toni Oró Badia

La crisi econòmica, financera i social que ens està afectant els darrers anys ha omplert diaris, noticiaris, tertúlies mediàtiques i converses de sobretaula de paraules i conceptes relacionats amb l'economia i les finances. Aquesta és la segona part d'un article que pretén posar llum en l'argot que abans era només per a iniciats i ara ha passat a formar part del vocabulari general.

Cada exercici econòmic l'òrgan social de les cooperatives, com el de la majoria de societats que fan activitats econòmiques, han de formular els seus comptes, presentar-los als socis per a la seva aprovació i, una vegada aprovats, inscriure'ls al registre corresponent.

Aquests comptes, que s'han d'elaborar atenent a la normativa vigent, han de reflectir amb la màxima fidelitat possible tant la situació patrimonial de l'entitat, això és la seva riquesa o la seva pobresa, com el resultat de l'activitat econòmica de l'any, és a dir els ingressos i les despeses que s'han produït.

Els comptes anuals formen una unitat que comprèn diversos estats comptables i la memòria que és un document que explica aquells aspectes que la simple observació dels números continguts en els estats comptables no és capaç d'explicar.

Els dos estats més importants són el *balanç de situació* i el *compte de pèrdues i guanys*.

Es diu que els imports continguts al balanç de situació són magnituds estoc. Les podeu imaginar com la quantitat de líquid que conté un dipòsit en un moment determinat. Les operacions registrades al compte de pèrdues i guanys es coneixen com a magnituds flux. I, seguint amb el mateix símil, correspondrien a la quantitat d'aigua que ha entrat o ha sortit al dipòsit per diversos conceptes al llarg d'un període determinat.

Balanç de situació

Aquest estat comptable explica de manera estàtica la situació patrimonial de la societat en un moment determinat, normalment el 31 de desembre. Recull a l'actiu el conjunt de béns i drets de la cooperativa i al passiu i al net els recursos propis o aliens que els han finançat.

El balanç de situació ha de complir la següent identitat: Actiu = Passiu + Net, és a dir l'import total dels actius ha de ser igual que l'import total dels passius més l'import total del net.

El que vol dir això en realitat és que els actius de la cooperativa s'han finançat amb diners dels socis (capital social), amb diners generats per l'activitat (reserves) o amb diners de tercers (finançament aliè).

I, com si fos una fotografia, el balanç de situació ens mostra aquesta realitat en un moment determinat del temps.

Compte de pèrdues i guanys

El compte d'explotació o compte de pèrdues i guanys expressa els ingressos i les despeses que s'han produït durant un període determinat, normalment un any. Els ingressos menys les despeses produïdes durant l'exercici conformen el resultat.

El compte de pèrdues i guanys serveix per calcular el resultat però no ens diu si els ingressos s'han cobrat o si les despeses s'han pagat.

Aquesta informació la podem deduir del balanç de situació ja que ens mostra en la data de generació el què ens deuen (serveis prestats o béns lliurats pendents de cobrar) o el que nosaltres devem (proveïments adquirits o serveis rebuts pendents de pagar).

És molt important diferenciar el flux dels fets econòmics que protagonitza la cooperativa (compres, vendes, inversions, finançament) del flux monetari que és la successió de cobraments i pagaments que es deriven dels fets anteriors. Poques vegades, per no dir mai, coincideixen i saber-los gestionar adequadament pot ser determinant per la supervivència del projecte.

Actius

Els actius, en la normativa comptable vigent, es defineixen com béns, drets i altres recursos controlats econòmicament per l'empresa, resultants de successos passats, dels que s'espera que l'empresa obtingui beneficis o rendiments econòmics en el futur.

En la nova normativa ja no és possible, per exemple, una operació que es feia habitualment que consistia en amortitzar les despeses de constitució que es consideraven un actiu fictici que s'incorporava al balanç.

Els actius que la cooperativa espera vendre, consumir o realitzar durant el cicle normal d'explotació, que generalment correspon a un any, s'han d'incloure entre l'actiu corrent i la resta entre l'actiu no corrent.

Entre l'actiu no corrent, figura l'immobilitzat intangible (marques, concessions, drets d'autor) i el material (terrenys, edificis, vehicles, etc.). I entre l'actiu corrent hi figuren partides com les existències i els clients a cobrar.

Els actius financers s'inclouen en l'actiu corrent o no corrent en funció de si el seu venciment és a curt o a llarg termini.

Passius

Els passius es defineixen com obligacions actuals sorgides com a conseqüència de successos passats per a l'extinció de les quals l'empresa espera desprendre's de recursos que puguin produir beneficis o rendiments econòmics en el futur. A aquests efectes, s'hi entenen incloses les provisions.

Les obligacions que la cooperativa espera liquidar en el transcurs de l'any i les que tenen un venciment a curt termini, és a dir en el termini màxim d'un any comptat a partir del tancament de l'exercici així com determinats passius financers es compten entre el passiu corrent i la resta entre el passiu no corrent.

Entre el passiu corrent més habitual hi figuren els proveïdors, altres creditors i la part dels deutes amb entitats de crèdit que es pagarà durant l'exercici.

Patrimoni net

El patrimoni net es defineix com la part residual dels actius de l'empresa, una vegada deduïts tots els seus passius. Inclou les aportacions realitzades, ja sigui en el moment de la constitució o en altres de posteriors, pels seus socis o propietaris, que no tinguin la consideració de passius, així com els resultats acumulats o altres variacions que l'afectin.

El patrimoni net és, doncs, la mesura monetària de la riquesa de la cooperativa ja que inclou tant les aportacions dels socis, com les reserves generades amb els resultats positius de l'activitat i les donacions o subvencions rebudes.

Entre el patrimoni net, atenent a la darrera reforma comptable, no hi poden figurar instruments de patrimoni, per exemple les aportacions dels socis, que comportin obligacions exigibles i incondicionals per a la cooperativa. En aquesta lògica, amb independència de la seva forma jurídica, l'aportació d'un soci quan aquest té dret a recuperar-la en cas de baixa tindria la condició econòmica de passiu i no podria figurar entre el patrimoni net.

En l'estructura del balanç, el patrimoni net s'agrupa en tres partides: a) fons propis, b) ajustaments per canvis de valor i c) subvencions, donacions i llegats rebuts.

Ingressos

Es defineixen com els increments en el patrimoni net de l'empresa durant l'exercici, ja sigui en forma d'entrades o augments en el valor dels actius, o de disminució dels passius, sempre que no tinguin l'origen en aportacions, monetàries o no, dels socis o propietaris.

Podem veure que no tots els ingressos porten associats un cobrament. Per exemple l'augment de valor d'un actiu passarà pel compte de resultats com un ingrés però aquesta variació no tindrà cap incidència en la tresoreria.

Despeses

Les despeses són decrements en el patrimoni net de l'empresa durant l'exercici, ja sigui en forma de sortides o disminucions en el valor dels actius, o de reconeixement o augment de valor dels passius, sempre que no tinguin l'origen en distribucions, monetàries o no, als socis o propietaris, en la seva condició de tals.

Tal com passa amb els ingressos, hi ha despeses que no comporten un pagament. L'exemple més típic de despeses sense pagaments són les dotacions a les amortitzacions: es produeix una despesa perquè registrem al balanç la pèrdua de valor d'un element de l'actiu.

Fons propis

En el balanç, els fons propis inclouen bàsicament el capital cooperatiu, les reserves i els resultats no distribuïts. Juntament amb els ajustaments per canvis de valor i les subvencions formen el patrimoni net de la cooperativa.

Capital social

Podem entendre el capital social com els recursos que posen en comú diverses persones per tal de portar a terme un projecte. Usualment es tracta de diners, però també pot estar format per béns i, en aquest cas, hauran d'estar convenientment valorats.

El capital social en les cooperatives té un significat diferent del que té en les societats mercantils. En aquestes, el capital social està al centre de l'organització estructurant la propietat, això és el control, i fixant la manera de repartir els beneficis. Els vots socials reflecteixen les aportacions i els dividends remuneren el capital.

Per contra, en les cooperatives, el capital social és l'aportació que fan els socis per contribuir a la consecució de l'objecte social. Desemborsar l'aportació i fer l'activitat cooperativitzada atorga la condició de soci. Però, a diferència de les societats mercantils, tant el control com la regla de repartiment dels excedents està relacionada amb l'activitat cooperativitzada i no amb les aportacions al capital. Cada persona representa un vot amb independència de la seva aportació i els excedents, quan es reparteixen, es distribueixen en funció de l'activitat cooperativitzada.

És important entendre que quan constituïm una societat, sigui cooperativa o mercantil, creem una persona jurídica que passa a ser la propietària del capital social que aportem en la constitució. És a dir, els diners aportats deixen de ser del soci per passar a ser de la societat.

En les societats mercantils el soci no pot recuperar la seva aportació si no és que la vengui a un altre o que la societat es liquidi i l'haver social resultant de la liquidació sigui suficient per cobrir l'aportació.

El soci d'una cooperativa quan causa baixa, té dret a emportar-se el seu capital, tret que la cooperativa hagi optat per atorgar al consell rector la capacitat de refusar incondicionalment la devolució. En aquest cas, les aportacions dels socis figuraran entre el patrimoni net de la cooperativa. Altrament, hauran de figurar entre el passiu ja que la seva exigibilitat, el dret del soci al retorn de la seva aportació, fa que no pugui tenir la consideració de fons propis.

Reserves

Els excedents obtinguts per la cooperativa en l'exercici de la seva activitat poden tenir diversos destins. Quan romanen a la cooperativa ja sigui per la decisió voluntària dels seus socis o en compliment d'algun precepte legal, s'integren al balanç de la cooperativa principalment en algun d'aquests fons:

- Fons de Reserva Obligatori
- Fons de Reemborsament o Actualització
- Fons de Reserva Voluntari
- Reserves Estatutàries
- Altres reserves

Fons d'Educació, Formació i Promoció

Tret del darrer, que s'inclou entre el passiu, tots els altres figuren a la partida de reserves. És a dir constitueixen juntament amb el capital, els resultats i altres partides els fons propis del patrimoni net de la cooperativa.

Fons de Reserva Obligatori

Aquest és un dels fons genuïnament cooperatiu. Està destinat a la consolidació, desenvolupament i garantia de la societat cooperativa.

L'ordenament legal actual determina l'obligatorietat de dotar aquest fons, com a mínim, amb el 30% dels excedents que obtingui la cooperativa, una vegada deduïdes les pèrdues d'exercicis anteriors i abans de la consideració de l'impost de societats.

A aquest fons s'haurà de destinar també el 50% dels excedents procedents de la regularització de balanços i el 100% dels excedents procedents de les plusvàlues obtingudes per l'alienació dels elements de l'immobilitzat atenent al que disposa l'article 64.2.f.

És a dir la Llei disposa que una part dels beneficis que obté la cooperativa amb la seva activitat, i en els altres supòsits esmentats, s'hi han de quedar per tal de consolidar-la econòmicament.

Aquests fons generalment, a dia d'avui només amb l'excepció de les Lleis d'Andalusia i Múrcia, no es poden repartir entre els socis ni tan sols en el moment de la liquidació de la cooperativa. En aquest supòsit s'hauran de destinar a la Federació de Cooperatives o a la creació d'una altra cooperativa.

Només poden minvar per la imputació del 50% de les pèrdues de l'exercici i, mentre no es recuperi la quantitat utilitzada, no es podran imputar o repartir retorns cooperatius.

Fons de Reserva Voluntari

La cooperativa pot decidir destinar part dels seus excedents una vegada complertes les obligacions tributàries i les dotacions obligatòries (fons de reserva obligatori i fons d'educació, formació i promoció) a l'autofinançament. Per fer-ho pot dotar aquests fons voluntaris dels que haurà de determinar la seva condició de repartibles o de irrepartibles.

Si són repartibles figuraran entre el passiu i si no ho són s'inclouran entre les reserves, tenint la consideració de fons propis.

A aquests fons s'hi poden imputar la totalitat de les pèrdues.

Fons d'Educació, Formació i Promoció

Aquest fons és específicament cooperatiu i dóna forma econòmica al cinquè principi cooperatiu segons el qual les cooperatives proporcionen educació i formació als seus socis i sòcies i als seus treballadors.

Així, dels excedents obtinguts per la cooperativa, la Llei disposa que es destini amb caràcter mínim un 10% a aquest fons, seguint el mateix procediment que s'aplica a les dotacions al fons de reserva obligatori, és a dir una vegada deduïdes les pèrdues d'exercicis anteriors i abans de la consideració de l'impost de societats.

A més de les provinents dels excedents el FEFP es nodreix també de les sancions econòmiques imposades als socis de la cooperativa, les deduccions dels retorns de capital per baixa no justificada, els rendiments financers derivats del mateix fons, subvencions específiques al fons, i algunes altres.

L'origen d'aquest fons, el resultat de l'exercici, podria fer pensar que es tracta d'un fons propi però atenent al seu destí, ser gastat en deter-

minades activitats, es considera un passiu i concretament una provisió. És a dir, es tracta d'una obligació certa de la qual desconeixem la quantia exacta o el moment en la que l'haurem d'atendre, és a dir el seu venciment.

Aquest fons figurarà entre el passiu no corrent per aquella part que hagi de romandre a la cooperativa un temps superior a l'exercici i entre el corrent, per aquella que s'aplicarà en el curt termini.

Operacions amb socis

Les cooperatives uneixen persones naturals o jurídiques que tenen com a objectiu realitzar activitats d'interès comú entre elles. Així, els mateixos socis són part del procés econòmic de la cooperativa i tenen una intervenció decisiva en aquest procés que es manifesta, entre altres coses, en la formació de l'excedent de l'entitat.

El soci pot ser considerat com un proveïdor o com un client ja que pot subministrar béns a la cooperativa o pot rebre béns o prestacions de serveis per part de la cooperativa.

En el primer cas la cooperativa valora aquests béns, atenent a la normativa d'aplicació, i paga un preu al soci. I en el segon és el soci qui compensa a la cooperativa pel cost en el que ha incorregut pel lliurament del bé o per la prestació del servei.

A aquests dos tipus d'operacions dels socis amb la seva cooperativa s'hi ha d'afegir l'adquisició de serveis de treball als socis, operació característica de les cooperatives de treball que genera un element específic d'aquestes organitzacions: la bestreta.

La bestreta

La cooperativa adquireix serveis de treball als seus socis treballadors, en el cas de les cooperatives de treball associat, o als socis de treball en els altres tipus de cooperatives.

Aquests serveis de treball es remuneren a través del repartiment de l'excedent cooperatiu que s'obtindrà al final de l'exercici. Per tal que els socis de treball puguin atendre les seves necessitats econòmiques immediates sense haver d'esperar que arribi aquest repartiment, s'acostuma a anticipar periòdicament la remuneració als socis pel seu treball en forma de bestretes que tenen la consideració de despesa de l'exercici.

La Llei catalana les anomena bestretes laborals. Altres lleis, com la valenciana, les anomena bestretes societàries i la Llei espanyola s'hi

refereix com anticipos societarios que no tienen la condición de salarios. Està clar que aquest element particular pot ser vist des de diversos angles.

Per una banda, el que preveu que el seu origen prové de l'excedent que la cooperativa obtindrà al final de l'exercici i no de l'obligació nascuda de la dependència laboral entre un treballador i el seu empresari ja que el soci treballador té una relació societària i no laboral amb la seva cooperativa.

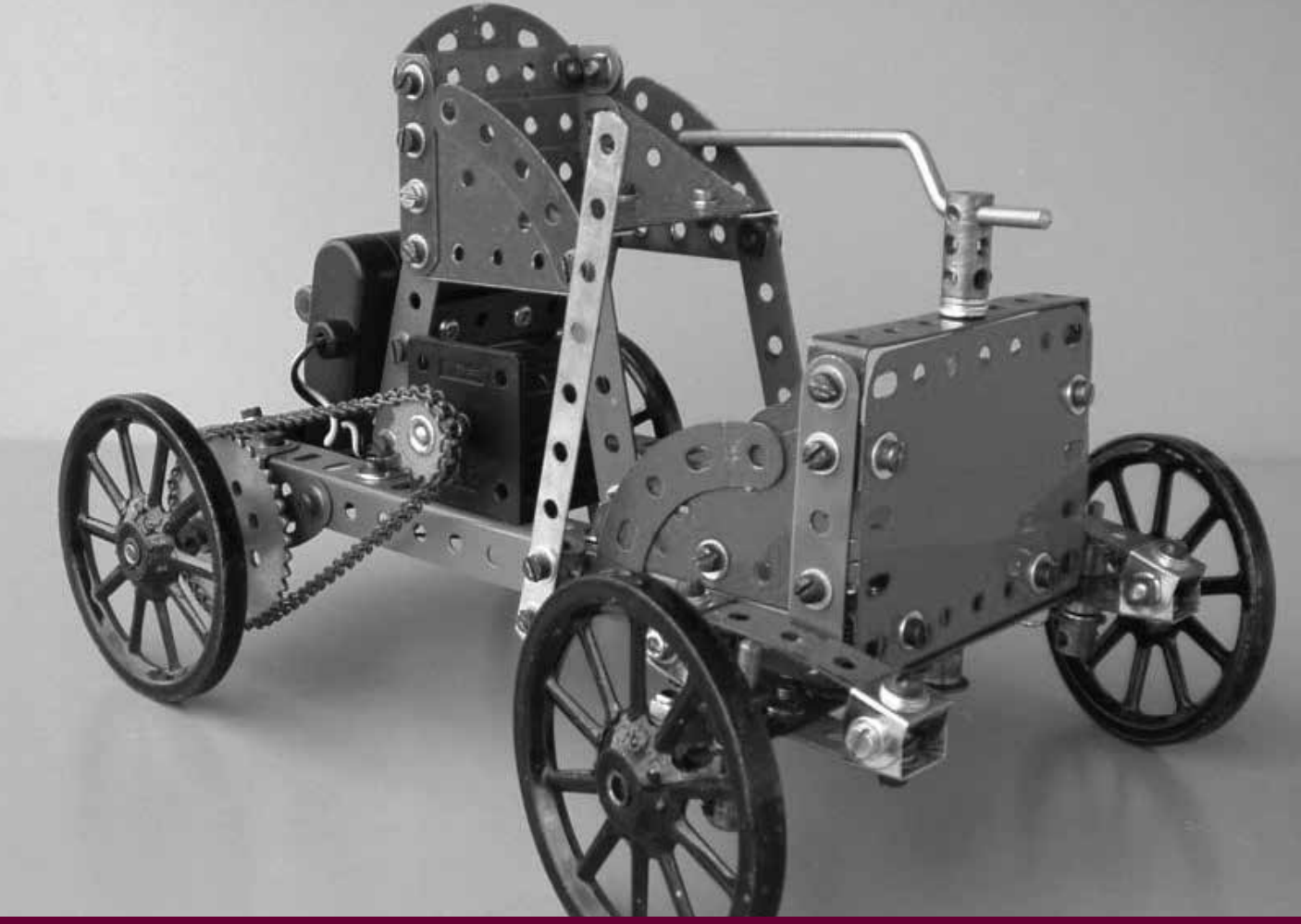
Per l'altra, però, quan la cooperativa de treball opta pel règim general de la seguretat social per la cobertura dels seus socis, aquestes bestretes generen cotitzacions a la seguretat social i retencions a compte de l'impost de la renda, que són d'aplicació als rendiments del treball, de manera que les similituds amb una nòmina apunten més enllà de la pura formalitat.

En qualsevol cas, des d'una perspectiva societària i comptable, les bestretes són quantitats rebudes a compte dels excedents de l'exercici. En determinades circumstàncies, però, per la seva naturalesa de remuneració del treball, les diferències amb el salari poden arribar a ser ben poc perceptibles.

Retorn cooperatiu

A diferència de les bestretes, que són considerades una despesa de l'exercici, el retorn cooperatiu és una aplicació del resultat. Si aquest és positiu, una vegada dotats els fons obligatoris i satisfet l'impost de societat, la cooperativa pot aplicar l'excedent resultant de diverses maneres, atenent al que disposin els seus estatuts o els acords de l'assemblea.

La Llei preveu dues possibilitats: a) destinar-los al retorn cooperatiu dels socis, satisfent-los directament o incrementant el capital social dels socis; i b) dotar fons voluntaris que poden ser repartibles o irrepartibles.



ALFONS DURÁN-PICH: “LES PIMES SÓN EL COR DE L’ACTIVITAT ECONÒMICA ARREU DEL MÓN”

Carles Masià

El periodista, sociòleg i empresari Alfons Durán-Pich va ser professor de màrqueting a Esade durant catorze anys (1976-1990). Autor de diversos llibres sobre gestió empresarial i publicitat, acaba de publicar Se’n va la recessió, la crisi es queda (Angle Editorial), on de forma didàctica i amena repassa les causes de la crisi que va esclatar el 2007. Amb ell conversem sobre el canvi de paradigma que implica aquesta crisi, els estralls que ha generat l’economia financera i la importància de les petites i mitjanes empreses per reactivar l’economia productiva.

Al llibre *Se'n va la recessió, la crisi es queda*, expliques que la recessió és quantitativa, mentre que la crisi és qualitativa. Quins són els principals components d'aquesta crisi?

El poder polític intenta confondre la població mesclant la recessió –un concepte molt qüestionat acadèmicament– amb la crisi econòmica. Es tracta de dues variables que no estan necessàriament interrelacionades, sobretot perquè l'economia financera té un pes molt important sobre el producte interior brut (PIB), que és el factor que serveix per explicar si estem sortint de la crisi o no. Està demostrat que, en moments de creixement econòmic general, també augmenta l'economia financera. En canvi, en èpoques de depressió com l'actual pot passar que l'economia financera continuï creixent i que l'economia real decreixi. En segon lloc, crec que ens trobem en una crisi sistèmica, la qual cosa implica un canvi de paradigma amb noves regles de joc. Darrere del catalitzador de la crisi –als EUA eren les hipoteques subprime i aquí la bombolla immobiliària– hi havia unes altres crisis larvades que tenen l'origen a la dècada de 1970, com ara la crisi de sobreproducció respecte de la demanda existent. D'altra banda, hi ha la crisi del medi ambient i la dels recursos finits, l'anomenat pic del petroli. A tot això hi hem d'afegir la crisi del model d'Estat nascut després de la Revolució Francesa; del qual l'Estat espanyol n'és un clar exponent. Són estats que han perdut la raó de ser perquè el poder ha passat a altres instàncies, com el Banc Central Europeu, l'OTAN i la Comissió Europea. Tot això són aspectes qualitatius: la crisi no s'expressa mitjançant un model matemàtic, ho fa a través de la realitat, és a dir, la penúria de la població, ja que les desigualtats socials han augmentat.

Expliques que l'època "d'una feina per a tota la vida" s'ha acabat i que "cal espavilar-se i buscar-se la vida". Com es pot fer això, tenint en compte que moltes persones que es volen donar d'alta d'autònoms es queixen que hi ha pocs incentius i moltes traves administratives?

Històricament, el poder polític espanyol sempre ha anat en contra del món empresarial i la incitativa privada. És a dir, només sol afavorir els col·lectius relacionats amb les privatitzacions de grans empreses públiques o que viuen del BOE fent obra pública. D'altra banda, abandonen les pimes, que són el cor de l'activitat econòmica arreu del món. Per tant, s'ha de donar una empenta a les pimes, les microempreses i els autònoms. Per sort, malgrat tot, aquest segment de l'economia productiva és dominant a casa nostra. D'altra banda, cal qüestionar les economies d'escala, a les persones que les defensen se'ls ha aturat el rellotge: servien per a la producció massiva, però ara funciona el taylor-made, és a dir, un producte específic per a un segment concret del mercat. Les nostres pimes són capaces d'especialitzar-se millor i més ràpidament

que no pas els grans transatlàntics. Si augmenta la capacitat d'autogovern de Catalunya, les autoritats hauran de potenciar aquest model, que no és el de l'Estat espanyol. Si podem gestionar els recursos directament, els podrem assignar adequadament. A més, tens la pressió de la ciutadania, que està més a prop.

Fa poc, afirmaves en una entrevista que l'Estat espanyol té una cultura "antiempresarial". A què et refereixes exactament?

Si repasses la història econòmica de l'Estat espanyol, t'adones que no s'ha reforçat mai el món de l'emprenedoria i la iniciativa privada. César Molinas parla de les "classes extractives" per explicar que hi ha persones que sempre han viscut de la renda dels altres. Hi ha casos paradigmàtics en el món de la banca, l'obra pública i dels grans subministraments. Posem per exemple Endesa: es tracta d'un aparell paraestatal que no respon al model de capitalisme real que van parir Adam Smith i David Ricardo, en què es parlava de competència, equilibri, la mà invisible... És una mena de càrtel i l'Estat espanyol en sap molt, d'això: també ho fa en l'àmbit de la telefonia i la banca. Després, hi ha el tema de les portes rotatòries, pel qual un exministre passa a tenir un càrrec representatiu en una gran empresa. Aquest model castellà no té res a veure amb el nostre.

Al llibre també dediques un capítol a explicar el cicle de les bombolles en l'economia (l'últim exemple és la de 2007, d'arrel immobiliària). Dius que n'hi haurà més perquè compten amb un ingredient que sempre està garantit: la cobdícia humana. Des d'aquesta perspectiva, l'ètica empresarial a gran escala seria una missió impossible?

La piràmide Ponzi, que agafa el nom d'un especulador d'origen italià, continuarà funcionant. L'ètica empresarial correspon a l'esfera de l'ètica personal i, desgraciadament, sembla que està arxivada. Aquí ens endinsem en un terreny perillós. Sempre dic que Catalunya és més calvinista que no pas catòlica. El calvinisme potenciava la idea que si les persones treballaven i s'esforçaven podien aconseguir guanyar-se una quota de cel. Per contra, l'ideal nacional catòlic va per un altre cantó. Per exemple, quan es condemna Adam a treballar, es concep el treball com a càstig i no com a element reactivador. Aquest concepte antropològic ha marcat els països del sud d'Europa i els ha fet molt de mal, tot i que a Catalunya encara ens n'hem sortit prou bé.

El teu web té una sèrie de cites que ens poden servir per introduir algunes preguntes, com ara "Small is beautiful", de l'economista anglès Ernst Friedrich Schumacher. S'ha acabat l'època de les grans empreses?

Ens hem d'oblidar del món de les grans organitzacions empresarials, en què una persona entrava ben jove a treballar i, quan es jubilava, rebia un rellotge de regal. Això s'ha acabat. Al llarg de la meva trajectòria vital sempre he intentat expressar que una persona no ha de vendre el seu temps, sinó el que és capaç de fer. Tampoc cal *reinventar-se* (una expressió que està de moda però que no m'agrada gens), es tracta de fer una anàlisi dels punts forts i febles de cadascú en relació amb les necessitats del mercat.

Què tenen les pimes que les fa més competitives i resistents a la crisi?

D'entrada, en termes quantitatius, treballen amb pocs recursos, per la qual cosa la gestió és més fàcil. En segon lloc, l'emprenedor d'una pime és molt a prop de la realitat, es taca les mans perquè està en joc el seu projecte de vida i, a més, té ganes que el projecte progressi perquè l'ha parit o l'ha heretat. D'altra banda, la pime és molt lleugera i té una capacitat de resposta molt ràpida perquè per resoldre un problema no cal que passi per diferents departaments. Els autònoms viuen el dia a dia, per això l'administració pública no ha de limitar la seva capacitat. Per això en el llibre dic que sempre hi haurà economia submergida. En aquest sistema, si no n'hi hagués, el problema de penúria que tenim seria molt pitjor. Per tant, si volem lluitar contra l'economia submergida, fem-ho seriosament: fixem-nos primer en les societats d'inversió de capital variable (SICAV) i els paradisos fiscals en comptes d'anar a penalitzar el jove lampista que t'arregla l'aixeta i et passa una factura sense IVA. Aquesta és una ètica esbiaixada.

Has publicat *El canon del management* (Deusto), temàtica en la qual t'has especialitzat. Què en penses, de l'empresa cooperativa?

És un model molt interessant en la mesura que pugui evitar la burocratització. Parlem de l'exemple de Mondragon: va protagonitzar un procés de cohesió social extraordinari, però va créixer de tal manera que es va acabar transformant en un petit monstre. Llavors, el cooperativista es va creure que era ric i que estava tot fet, i es va perdre l'element estimulant. A partir d'una dimensió de certa importància, la cooperativa s'hauria de trencar en unitats més petites per recuperar l'esperit inicial. Una cooperativa no ha de pretendre ser una macroempresa. Si ho fa, ja hi tornem a ser: anem cap a estructures pesades que van en contra de la idea del cooperativisme.

Llavors, la clau és disposar d'unitats productives que s'adaptin a una gestió àgil?

Sempre que sigui possible, sí. Si ens fixem en el model dels EUA (que és el que conec) les empreses de noves tecnologies s'han adonat que les persones amb bones idees s'acaben ofegant si estan dins de grans gegants com Microsoft, per exemple. Per això, d'aquestes empreses en surten start-ups, nous projectes per continuar avançant i amb una capacitat de resposta ràpida.

Un dels autors que esmentes en l'obra anterior, Henry Mintzberg, planteja que la crisi de 2007 és una crisi de la forma de gestionar les empreses. Estàs d'acord amb aquesta diagnosi?

Hi ha diversos factors que expliquen la crisi de 2007, una crisi del sistema capitalista, que ha arribat al seu límit. Per tant, això no té a veure necessàriament amb la gestió. La crisi del 2007 posa de manifest que l'economia capitalista s'ha acabat finançaritzant. Segons les estimacions, el PIB mundial (generat per l'aparell productiu i de serveis del planeta) era d'uns 80 bilions de dòlars l'any 2013, una xifra que no representa ni el 0,5% de totes les transaccions financeres fetes en el mateix període. Per tant, hi ha un desequilibri molt important entre l'economia real i l'especulativa, la qual cosa no té sentit. Als banquers els va molt bé, però a la societat, no. En aquest sentit, coincideixo amb el posicionament de Santiago Niño Becerra, que a vegades es considera catastrofista, però que és molt realista. La crisi es quedarà.

En aquest sentit, creus que la gestió democràtica i participativa de les cooperatives podria ser la solució –almenys parcialment– a la crisi de gestió empresarial?

És un tema que sempre ha interessat els col·lectius preocupats per la gestió i la manera de dirigir, entre els quals m'incloc. La gestió més democràtica es pot fer mitjançant assemblees de cooperativistes amb participació directa sobre l'empresa. Però tinc molt clar que una empresa no es pot dirigir per consens. Històricament, s'ha demostrat que aquests esforços no funcionen. L'empresa no pot seguir una política assembleària.

Però no creus que entre el consens i la decisió unipersonal hi ha diversos graus per ajustar la participació en la presa de decisions?

La participació ha de ser potent, però no pot generar limitacions a l'hora de prendre decisions. En aquest sentit, s'ha d'atorgar una responsabilitat a les persones que prenen decisions. Les estructures que perduren són les que estan jerarquitzades, el que passa és que s'han de

controlar. És millor tenir un govern que pren decisions que no pas un govern que ha de reunir un comitè cada cop que ha de prendre una decisió. Ara bé, el govern ha d'estar controlat, sotmès a l'anàlisi i a la crítica, i no serveix fer una auditoria de comptes cada quatre anys que digui que un grup de persones ho va fer malament. Aquest control ha de ser molt viu, i el moviment cooperativista ha d'aprendre d'això. S'ha de controlar els que prenen les decisions, però no ofegar-los.

Per tant, ens trobem en un joc molt dinàmic entre la participació, la jerarquia i el control.

És un joc molt enriquidor. L'important és que cadascú entengui quin és el paper en tot aquest joc, que no hi hagi interferències. És a dir, per exemple, que l'operatiu no es fiqui en el mecanisme de control, i viceversa. I que sigui renovable, que no es creïn posicions de privilegi permanents, perquè llavors estem reproduint unes estructures de poder que hem criticat molt al llarg del temps.

També defenses que l'autèntica innovació es dóna en petites i mitjanes empreses. Per què?

Abans es parlava d'investigació i desenvolupament, però tot quedava en una espècie de torre de marfil. L'avantatge de les organitzacions petites és que les persones no estan teoritzant ni ho fan tot en una pantalla d'ordinador, es fan simulacions a la pràctica. Les empreses grans tenen massa nivells i estructures de poder.

Podríem fer una radiografia d'alguns trets distintius de les empreses d'èxit del segle XXI (pel que fa a mida, sector d'activitat, gestió...)?

És complicat, però crec que les empreses que prosperen són les que són capaces d'ajustar-se als canvis de l'entorn, que són diversos. Però un dels que oblidem sovint és el demogràfic. A Catalunya, la piràmide de població ja ha canviat, hi haurà més gent gran. Primer, això genera un problema important pel que fa a les prestacions socials de l'atur, mentre que en l'àmbit de l'empresa caldran serveis per resoldre les necessitats d'aquest col·lectiu. Als EUA fa temps que es van adonar d'aquest fenomen, podem posar com a exemple els creuers. El 80% d'usuaris d'aquests serveis són estatunidencs amb una mitjana d'edat de 65 anys, un segment de població que abans es quedava a casa. Si algú va començar a pensar productes per a aquest sector és perquè ja tenia unes pistes. Vull dir que l'emprenedor ha de fer una projecció de futur a mitjà termini per detectar cap a on van les coses. Un altre exemple és el tema de l'alimentació de proximitat, una línia d'actuació molt important per al futur. S'ha d'organitzar seriosament la distribu-

ció de proximitat perquè el marge no se'l quedi les grans superfícies. En aquest sentit, a algunes cooperatives agràries els falta una mica d'esperit empresarial i treure's de sobre alguns complexos. El gran avantatge que tenen és que la qualitat dels productes és extraordinària, per això no té sentit importar tomata d'Almeria.

Per acabar, reflexionem sobre l'educació a partir d'una cita de Jorge Wagensberg: "La educación que mejor usa el estímulo, la conversación y el gozo intelectual se da en las guarderías; luego, poco a poco, se va distorsionando hasta alcanzar su máxima perversión en las aulas universitarias". Quina part de culpa té l'educació que hem rebut per explicar la crisi econòmica que patim?

Metodològicament, he tingut una formació marxista. En el fons, pertany a l'àmbit de la superestructura i s'ha promogut l'educació que ha convingut al sistema capitalista. L'espontaneïtat dels infants i dels adolescents es va reprimint a poc a poc i, al final, acabem produint una ciutadania homogènia. Fins i tot, als EUA això es va visibilitzar mitjançant el concepte de l'"home del vestit gris". Aleshores, ens trobem amb la paradoxa que ara fem cursos de creativitat: primer l'eliminem, i després l'intentem recuperar. Modificar tot això implica canviar les bases de l'educació primària. En aquest aspecte, crec que Catalunya ha fet un gran pas, en part gràcies al fet que sempre hem tingut grans pedagogs.

Quin paper ha de jugar la universitat?

Crec que hi ha una confusió sobre la universitat. Al segle XV, només hi accedia una minoria protegida que no havia de ser necessàriament rica, era un lloc de reflexió. Per tant, hem d'aclarir que el mercat té unes necessitats que es poden resoldre mitjançant les antigues escoles d'arts i oficis, que ara s'estan començant a recuperar. Hem passat una època en què tothom volia ser enginyer de telecomunicacions, sense tenir en compte que hi ha moltes maneres de guanyar-se la vida i projectar-se com a ciutadà en una societat justa i equilibrada. S'ha volgut magnificar la universitat, com si la persona que no hi anés fos un desastre. A Suïssa, per exemple, un 40% dels estudiants fan formació professional. S'ha de reorientar tot això. Una altra reflexió és que com més plural sigui la formació, millor. Per això és ridícula l'antiga separació entre lletres i ciències perquè no hi ha res més científic que la gramàtica estructural. L'important és dominar el mètode científic. I després, es pot aplicar en el camp que sigui: a la biologia molecular o a gestionar una empresa, és igual, l'important és que hi hagi gent acostumada a pensar i a estructurar bé les coses.

Jo no sóc cooperatista d'una cooperativa, sinó que sóc cooperatista de la cooperació. És clar que en l'hora actual he de pertànyer a una de les múltiples cooperatives que existeixen; però el meu esperit està en totes, tant, que no hi ha en mi la subjecció al nom que s'ha fet gloriós, ni la presumpció de ser soci de la cooperativa més gran. Els meus esforços en el camp de la cooperació, d'ara endavant, tendiran, amb tota sinceritat, cap a la Cooperativa Única.

Joan Rovira Marqués (1884-1937), soci de la cooperativa La Flor de Maig, president de la Federació de Cooperatives de Catalunya el 1937 i defensor de la fusió de les cooperatives de consum.
"Hacia la Cooperativa única", *Acción Cooperatista,* 4 d'octubre de 1929, núm. 325

nexe 34