

37 nexe

*quaderns d'autogestió
i economia cooperativa*

gener de 2016

L'ECONOMIA SOCIAL
I SOLIDÀRIA ENTRA
ALS AJUNTAMENTS

EXEMPLES DE
GOVERNANÇA
COOPERATIVA

COMPRA I CONTRACTACIÓ
PÚBLICA LOCAL PER
ENFORTIR L'ECONOMIA
SOCIAL I SOLIDÀRIA

ELS DRETS DEL SOCIS
A LES EMPRESES
D'ECONOMIA SOCIAL

LES CAE: UN PARAIGUA
PER A L'EMPREDORIA

COOPERATIVES
D'ALUMNES, UNA QÜESTIÓ
DE PRÀCTICA

L'ECONOMIA
COL·LABORATIVA, UN
COOPERATIVISME 2.0?



L'ECONOMIA SOCIAL I SOLIDÀRIA ENTRA ALS AJUNTAMENTS	<u>3</u>
Jordi Garcia	
EXEMPLES DE GOVERNANÇA COOPERATIVA	<u>10</u>
Antoni Oró	
COMPRA I CONTRACTACIÓ PÚBLICA LOCAL PER ENFORTIR L'ECONOMIA SOCIAL I SOLIDÀRIA	<u>17</u>
Jordi Boixader	
ELS DRETS DEL SOCIS A LES EMPRESES D'ECONOMIA SOCIAL	<u>29</u>
Jordi Pujol	
LES CAE: UN PARAIGUA PER A L'EMPREDORIA	<u>37</u>
L'Apòstrof, SCCL	
COOPERATIVES D'ALUMNES, UNA QÜESTIÓ DE PRÀCTICA	<u>41</u>
Carles Masià	
L'ECONOMIA COL·LABORATIVA, UN COOPERATIVISME 2.0?	<u>45</u>
L'Apòstrof, SCCL	

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.

LLICÈNCIA CREATIVE COMMONS: RECONeixEMENT NO COMERCIAL SENSE OBRA DERIVADA. 2.5



TEXTOS

L'ECONOMIA SOCIAL I SOLIDÀRIA ENTRA ALS AJUNTAMENTS

Jordi Garcia

Les eleccions són un bon moment perquè els sectors socials facin les seves demandes i els partits polítics les recullin en els seus programes d'actuació. Les municipals del 24 de maig no en van ser cap excepció: la Federació de Cooperatives de Treball va difondre un document amb deu mesures per fomentar el cooperativisme als municipis catalans i els partits, en més o menys mesura, van recollir el guant.

Els dies 22 i 23 d'octubre va tenir lloc a la seu de Barcelona Activa la I Trobada Internacional de Municipalisme i Economia Solidària. L'organitzava el Comissionat d'Economia Cooperativa, Social i Solidària de l'Ajuntament de Barcelona i va ser un èxit rotund, tal com proven la qualitat de les ponències i els debats, la gentada que omplia la sala i l'anunci de crear una Xarxa de Municipis per l'Economia Social i Solidària, a la qual ja s'han adherit gairebé una trentena d'ajuntaments catalans.⁽¹⁾

En aquest article, procurarem resumir les principals aportacions que van sorgir al llarg de la Trobada, sobretot les que poden aportar elements que ajudin al bon funcionament d'aquesta futura xarxa de municipis que, possiblement, es constituirà a Badalona durant la primavera vinent. Perquè, tal com va assenyalar Jordi Estivill, membre de la Xarxa d'Economia Solidària i entrevistador de Jean-Louis Laville a la Trobada, "se'ns planteja una qüestió relativament inèdita, que és articular l'economia social i solidària amb els ajuntaments, i en aquesta fase és molt important fer el que estem fent, és a dir, escoltar d'altres que ja l'han viscuda".

Comencem dient que l'interès actual del món local per l'economia social i solidària a casa nostra es deu a la confluència de quatre circumstàncies. La primera és que el cooperativisme en particular i l'economia social i solidària en general gaudeixen de bona salut i de més bona imatge encara. La segona és que, en aquests darrers anys, setze ajuntaments catalans s'han anat interessant pel cooperativisme participant al programa [Municipis Cooperatius](#) de la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya, o per l'economia social i solidària aprofitant els programes de formació i d'ajuts de la Diputació de Barcelona. La tercera circumstància és que, a partir de les eleccions municipals del 28 de maig, les formacions polítiques d'esquerra alternativa han irromput amb força als consistoris i, fins i tot, ocupen alcaldies tan importants com Barcelona o Badalona. I la quarta és que, tal com explicava a la Trobada Oriol Estela, cap de l'Oficina Tècnica d'Estratègies per al Desenvolupament Econòmic (OTEDE) de la DIBA, "les polítiques públiques de promoció econòmica i d'ocupació es revelen insuficients per diverses raons", i per tant "ens hem de preguntar què té més sentit de promoure des dels ajuntaments: els projectes individuals o els col·lectius, els projectes que volen satisfer necessitats o els que volen crear-ne de noves, els projectes amb afany de lucre o els que no en tenen" Ell mateix responia a la pregunta: "Segurament, de tot, però prioritàriament els projectes d'economia social i solidària".

Què pot aportar l'ESS al desenvolupament dels nostres municipis? Per començar, pot enriquir el marc conceptual del desenvolupament local. En l'opinió de Jean-Louis Laville, un dels màxims experts mundials en economia social i solidària, l'economia social i solidària (en endavant ESS) mostra que hi ha activitats econòmiques que no persegueixen finalitats econòmiques, sinó de naturalesa social, cultural, ambiental o política, en les quals, per tant, l'economia és el mitjà, no pas l'objectiu. Evidencia, a més, que les formes de mercat es poden articular amb d'altres que no ho són, com el voluntariat, i que aquesta articulació amplia la visió del que és l'economia, així com les possibilitats de crear territoris sustentats en una economia plural. Finalment, fa veure que les iniciatives ciutadanes són empreses però no solament empreses, sinó també associacions i, de vegades, comunitats, igual com aquestes iniciatives no es poden considerar tampoc organitzacions exclusivament privades, ja que sovint gaudeixen d'una important dimensió pública.

Segons Estela, la casa del desenvolupament local a l'Estat espanyol es va començar per la teulada. Quan cap a la dècada de 1980 els ajuntaments van engegar els primers programes de desenvolupament local disposaven de recursos i programes concrets, però no tenien encara les polítiques, i quan van tenir les polítiques hi faltaven les estratègies, i allà on fins i tot hi havia estratègies, hi va manca una visió cap a la qual dirigir-les. Tanta disbauxa va fer que el gruix de les polítiques de desenvolupament econòmic local se cenyís a estimular l'ocupabilitat de les persones aturades (polítiques d'ocupació) i a donar suport a les empreses (polítiques de promoció econòmica). Faltava una visió integral del desenvolupament econòmic local.

Diversos ponents de la Trobada, Estela mateix, Laville i també Jean Berger i Joan Subirats, van coincidir a assenyalar que s'ha partit d'una visió massa estreta del que és economia. No s'ha fet cas a Karl Polanyi, quan ens recordava hi ha diverses formes d'organitzar l'economia i no totes passen pel mercat capitalista. Berger, que va ser consellera d'economia solidària a l'Ajuntament de Caen, a la Normandia, explicava un dels molts problemes amb què va topa: "Era molt difícil fer entendre a polítics i tècnics que l'economia no són només les empreses, sinó que hi ha una pluralitat de formes econòmiques, per exemple l'economia d'intercanvi o no monetària. A alguns aquesta no els agradava perquè no crea llocs de treball, però oblidaven que també cobreix necessitats de la gent." Això mateix planteja Estela amb unes altres paraules: "Totes les polítiques que hem fet fins ara han anat encaminades, no a satisfer les necessitats de les persones, sinó a obtenir una renda per satisfer unes necessitats i, òbviament, aquesta és una manera molt important de cobrir necessitats, però no l'única".

Per la seva banda, Laville recorda com a França, en una primera etapa, el reconeixement de l'ESS es va limitar a concebre-la com una eina d'inserció. Però adverteix: "Durant molt de temps s'ha pensat que sortiríem de la crisi i, per tant, que era qüestió de donar a la gent una feina temporal confiant que després ja trobarien un lloc de treball a l'economia de mercat. Ara s'està descobrint que el capitalisme de mercat ja no ofereix un lloc de treball per a tothom; per això avui l'important no és crear iniciatives d'inserció, perquè quan s'acaben no hi ha res; l'única sortida és inventar noves activitats i nous llocs de treball en el territori".

Annie Berger també va haver de resistir la pressió d'encasellar l'ESS com a eina reparadora, tal com volien molts col·legues seus a l'Ajuntament. "El primer que vaig veure a l'Ajuntament va ser que, d'una banda, hi havia els grans projectes de desenvolupament econòmic, mentre que per als pobres es deixava l'economia social i solidària. És clar que ens hem d'ocupar dels aturats i dels discapacitats, però això no genera de per si una societat inclusiva; l'economia social i solidària ha de contribuir sobretot a canviar el model de desenvolupament econòmic".

APRENDRE DE FORA

En més o menys grau, el punt d'inflexió en què es troba l'ESS a Catalunya, l'experimenta igualment una desena de països d'arreu del món on també s'estan intentant forjar nous marcs institucionals i noves polítiques públiques en i amb aquest àmbit. Però els avenços no es produeixen sense problemes. Com recorda Laville, moltes traves enfonsen les arrels en els grans debats socials i polítics de bona part del segle XX, quan no se sortia del dilema d'estat o mercat.

A Europa i Amèrica del Nord, l'ESS apareix com a tal cap als anys 70 en forma de noves iniciatives ciutadanes culturals, socials, ecologistes, etc., que apunten a una manera diferent d'entendre l'esfera pública, més enllà de l'Estat. Per exemple, a Itàlia, als anys 70, van néixer moltes associacions de voluntaris dedicades a resoldre problemes socials, com ara A77, l'entitat milanesa, avui cooperativa social, on treballa la Floriana Colombo, també ponent de la Trobada. Tres dècades més tard, coincidint amb el moviment antiglobalització i els fòrums socials mundials, el 2003 per ser exactes, el moviment ja havia madurat prou per presentar la Carta per la Rete Italiana di Economia Solidale, segons explica Floriana. Aquesta declaració animava a crear els districtes d'economia solidària, és a dir, espais territorials d'encontre entre iniciatives ciutadanes com cooperatives socials, botigues de comerç just, agències de

turisme responsable, entitats de finances ètiques, etc., per articular noves formes de relació econòmica.

Dos anys abans, el 2001, a França s'havia creat el *Réseau des Collectivités Territoriales pour une Economie Solidaire* (RTES), una xarxa que, avui dia, formen 140 municipis, entre els quals hi ha ciutats tan importants com París o Bordeus, i que té com a objectius principals promoure les iniciatives territorials d'ESS, afavorir la transferència de bones pràctiques, formar els actors —responsables dels ajuntaments i actors de l'ESS— i, en general, impulsar un altre tipus de desenvolupament, que escapi de la lògica del mercat únic per poder solucionar els reptes econòmics, socials i ambientals dels municipis.

A l'altra banda de l'Atlàntic, però mantenint-nos dintre l'àrea francòfona, és a dir, al Quebec, la relació entre ESS i poders públics encara és anterior. En aquell país, 1996 és la data clau. Segons explica Patrick Duguay, president del Consell d'Administració de Le Chantier de l'Économie Sociale du Québec i també ponent a la Trobada, en aquells anys el Quebec travessava una greu crisi econòmica, amb elevades taxes d'atur i un enorme dèficit pressupostari. Aleshores, en lloc de ser l'administració la que proposés o imposés la solució, Lucien Bouchard, el primer ministre del Partit Quebequès en el govern, va convocar a una gran taula de concertació no sols els actors habituals (la banca, les grans empreses...), sinó també el moviment de dones, el moviment de joves, el moviment sindical, el moviment comunitari i l'economia social. La taula, que reunia totes les forces vives de la societat quebequesa, havia de trobar alternatives a la crisi. De resultes dels debats que s'hi van mantenir, es van posar en marxa diverses actuacions, i les més reïxides van ser precisament les de l'economia social.

PISTES PER COMENÇAR

Com podem construir amb els actors de l'ESS una política de desenvolupament local? Berger ens recorda que “no és l'Ajuntament el que diu als actors el que han de fer, perquè són els actors els que fan la feina. Això no ho hem d'oblidar mai”. La seva experiència dins de l'Ajuntament de Caen ens dona ja altres claus sobre per on començar.

“La nostra preocupació era començar sempre amb un diagnòstic (quins són els actors de l'ESS, sobre quins temes treballen, en quin territori), i a partir d'aquí fer-los visibles als ciutadans.” L'explicació que ofereix Duguay sobre els inicis del procés que van fer al Quebec, el 1996, per construir la política pública d'ESS, és molt semblant: “La que era directora general de Le Chantier va recórrer tot el territori per conèixer de primera mà les iniciatives més interessants dels ciutadans i es va adonar que les necessitats però també les respostes eren similars arreu. Aleshores va proposar al govern una sèrie de programes públics en què coincidien els objectius de l'administració amb els de la societat civil.” Per la seva banda, Subirats ho expressa així: “Hem de generar el procés per construir una visió compartida de la situació per comptes que l'administració fixi quin és el problema, quina és la solució i llavors convoqui els actors a una teòric espai de 'participació' on l'administració acaba explicant-los-ho tot i els demana que se sumin.”

Annie Berger ens explica també el pas següent que van donar: “Un cop fet el diagnòstic, vam formar un grup de treball permanent amb representants de les diverses xarxes d'ESS, investigadors de la universitat i polítics, perquè junts elaboressin un pla d'acció a tres anys i després

definissin els grans eixos d'actuació." I se'n va sortir, però no va ser fàcil: "La gran dificultat amb què em vaig trobar és que als actors no entenien que havin de fer un projecte compartit. En un principi cadascú participava per defensar la seva parcel·la; va costar construir una política pública que fos oberta i plural."

Floriana Colombo afegeix altres efectes perniciosos quan les entitats d'ESS es tanquen a defensar exclusivament els seus interessos particulars: "La reforma de l'assistència social a Itàlia va introduir el principi de subsidiarietat, és a dir, es demanava al tercer sector que representés la ciutadania. Això implica, a la pràctica, que es creen grups de treball territorial per temes on les organitzacions del tercer sector, bàsicament cooperatives socials, s'asseuen a la taula amb l'administració i acorden les actuacions prioritàries i la distribució dels recursos públics. Dit així sembla molt maco, però en realitat genera competència pels recursos entre les entitats. Quan seus en una taula amb el regidor, que és qui posa els diners, els actors tenen molta dificultat per expressar-se lliurement i costa identificar amb serenitat les prioritats. A més, es corre el risc d'augmentar la llunyania respecte dels ciutadans, que sovint no se senten representats per les entitats." Davant d'això, algunes cooperatives com la seva, A77, prefereixen arriscar la feina a substituir la ciutadania, i demanen a les administracions que en aquestes taules participin els ciutadans, però sovint no ho accepten; els resulta més còmode tractar amb una cooperativa social que no pas amb els ciutadans. I per demostrar l'absurd de fer política per a la ciutadania sense la ciutadania, Colombo pregunta retòricament: "Com poden dissenyar les polítiques juvenils persones amb els cabells blancs?"

I aquí ve a tomb recordar una altra reflexió de Patrick Duguay a l'entorn de quina podia ser la raó que fa que l'experiència de l'ESS quebequesa es prengui com a referent. Duguay aventurava que potser allò que la feia diferent era l'esperit de servei que animava els seus actors. "Le Chantier, que aixopluga l'economia social, és molt ampli i no té com a primera missió desenvolupar les empreses d'economia social, sinó promoure un altre model de desenvolupament, un desenvolupament endogen de baix a dalt, que correpongui a les necessitats reals i als reptes de la població." Recordem que Le Chantier és una xarxa de xarxes on hi ha representades, no solament les grans xarxes sectorials de l'economia social, sinó també les regions del Quebec, el moviment de dones, els sindicats, el sector cultural, etc.

A més dels dos consells aportats per Berger, Laville, a partir de la seva experiència, afegeix més idees per tenir en compte. "Un repte era donar suport, no a les empreses de l'ESS ja constituïdes, sinó a les petites iniciatives ciutadanes, que són molt difuses i difícils d'identificar. Una de les primeres actuacions va ser finançar les inversions immaterials. És a dir, sovint les iniciatives necessiten temps per situar bé el projecte en el territori on s'implantaran i aquest temps no està mai finançat. Per consegüent, l'acció pública consistia a finançar temps per poder llançar un projecte. Una segona línia d'ajuts es dirigia a finançar la contractació dels primers assalariats. Per a associacions molt petites, contractar un primer treballador és un pas molt important perquè es basen en el voluntariat. I una tercera va ser promoure les agrupacions sectorials i territorials d'empreses i entitats d'ESS".

Subirats suma dues aportacions més: no acceptar la jerarquia com a forma de funcionament en una xarxa sinó redistribuir el poder, i reconèixer la interdependència dels actors. "L'administració ha de reconèixer que sola no pot fer certes coses i els actors entendre que els recursos de les administracions poden ser importants per tirar endavant els projectes".

Per la seva banda, els ajuntaments que van participar a la taula rodona de la Trobada, possiblement l'acte més esperat dels dos dies, també esbossaren els rols que hauran d'exercir els ajuntaments i la xarxa de municipis en el desenvolupament de l'ESS.

LA XARXA IMAGINADA

La paraula “acompanyar” va ser de les més pronunciades. La va utilitzar, per exemple, Núria Parlon, alcaldessa de Santa Coloma de Gramenet, que a més es referí a “crear el clima necessari perquè proliferin les iniciatives d'ESS”. La utilitza també Dolors Sabater, alcaldessa de Badalona, que considera prioritari educar la ciutadania en el coneixement i els valors de l'ESS, ja que en definitiva ha de ser la societat la que estigui disposada a comprar els seus productes i serveis. Tant ella com Albert Boada, regidor de Nova Economia de l'Ajuntament de Sabadell i participant també de la taula rodona, constataren que l'ESS encara és fràgil i petita, una preocupació compartida per Gerardo Pisarello, primer tinent d'alcaldia de l'Ajuntament de Barcelona, el qual, en la seva presentació de benvinguda, explicà com havien intentat reemplaçar com a proveïdores d'alguns serveis les grans corporacions privades perquè els assumissin empreses de l'ESS i no havien pogut perquè aquestes no tenen encara prou capacitat per prestar servei a un client tan gran. Amb tot, les xifres sobre l'ESS barcelonina que va posar a la taula rodona Jordi Via, comissionat d'Economia Cooperativa, Social i Solidària de l'Ajuntament de Barcelona, donen peu a l'optimisme: a la ciutat de Barcelona l'ESS està formada per més de 4.100 empreses i entitats, més de 30.000 persones treballant-hi i més de 500.000 persones sòcies de cooperatives de consum.

En la seva intervenció, Boada, el regidor de Nova Economia de Sabadell, alertà del risc de fer dependent l'ESS de les administracions i que el moment dolç que ara viu acabés en un bluf, si s'aplicava una política pública inadequada. Per això, va proposar canviar la relació habitual consistent en un ajuntament que concedeix ajudes a les entitats, per una altra basada en el treball conjunt, en què, fins i tot, tècnics municipals i entitats es relacionen directament. El regidor de Nova Economia demanà també ajuntaments bel·ligerants amb les grans empreses mercantils depredadores, la qual cosa, al seu entendre, “farà espai” perquè l'ESS les vagi reemplaçant de forma natural.

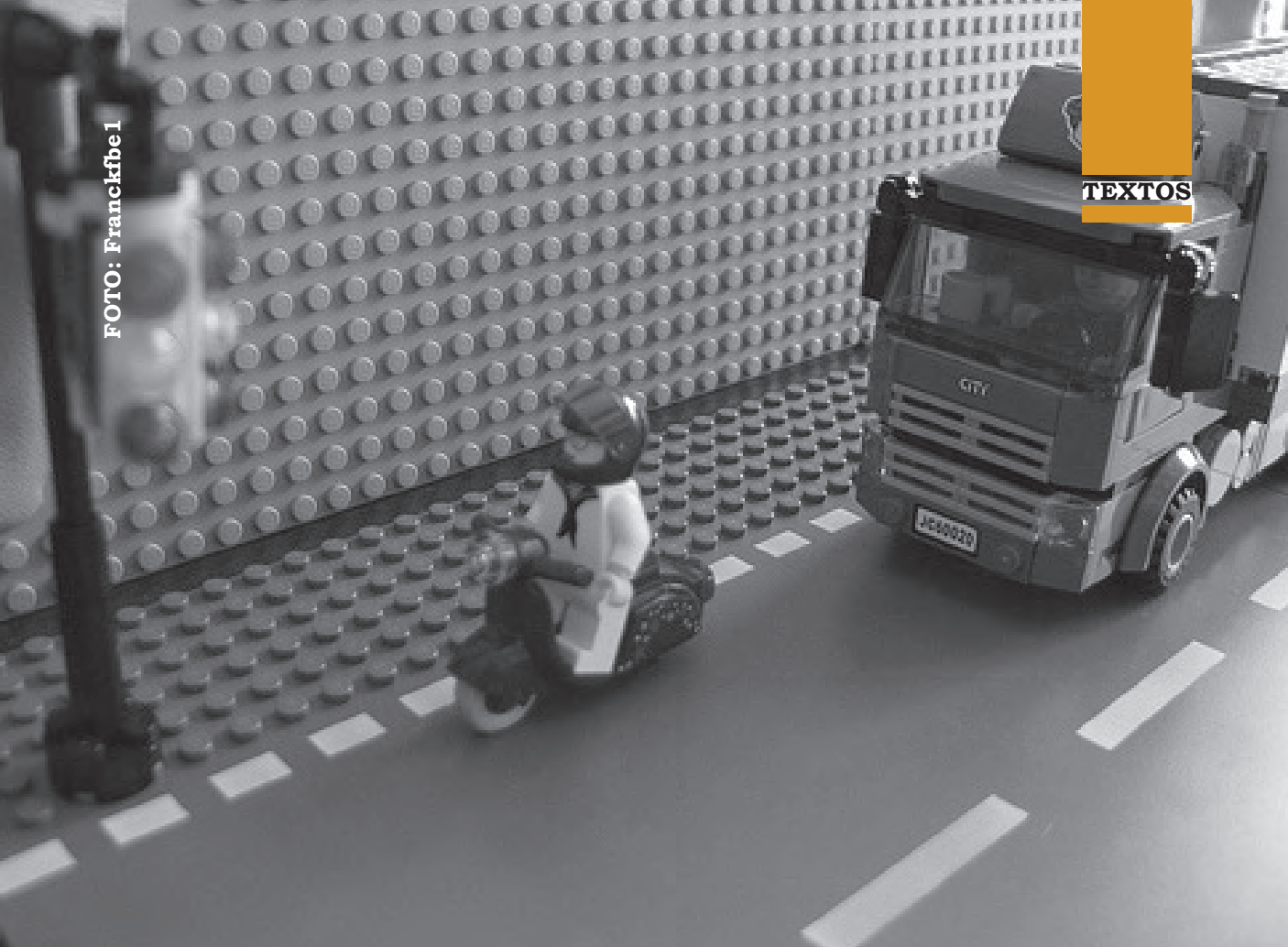
La unanimitat va presidir la taula rodona a l'entorn de la utilitat de treballar en xarxa per poder superar molts riscos i esculls. Via es referí a la necessitat de promoure i reforçar; promoure les noves iniciatives i reforçar les ja existents, tant les de caràcter pal·liatiu (que no assistencialista), com les de caràcter preventiu (empreses d'ESS que tenen com a valor principal crear treball estable i de qualitat), i les de caràcter directament transformador. Parlon imaginava la Xarxa com un espai d'acompanyament i de suport a les iniciatives d'ESS, que haurà de generar coneixement compartint experiències i avaluant-les, així com reivindicar modificacions en algunes lleis, com la de contractes, que posen traves al creixement de l'ESS, ja que fan que el criteri de preu acabi determinant l'adjudicació dels concursos. Aquesta preocupació és àmpliament compartida pel sector; així, per exemple, Pepa Muñoz, directora de comunicació del grup TEB i companya de diàleg amb Floriana Colombo en la Trobada, advertia que moltes cooperatives d'iniciativa social i altres entitats del tercer sector social estan al límit de la resistència i va reclamar urgentment a les administracions que apliquin clàusules socials en les licitacions.

Per acabar la taula rodona, el seu moderador, Álvaro Porro, coordinador de l'Estàrter de l'IGOP, proposà una primera llista de “deures” a la futura Xarxa: contractació pública i clàusules socials, relacions amb el petit comerç i les petites empreses convencionals del municipi, serveis estratègics i remunicipalitzacions, formes efectives d'acompanyar iniciatives d'ESS i d'apoderar-les, i polítiques d'èxit, com poden ser les incubadores o les monedes locals.

Tal com recordava Laville, ningú no té una recepta miraculosa per posar en marxa una política d'ESS. Per això mateix, és important compartir les iniciatives, treballar junts, inspirar-se mútuament i trobar complementaritats. També Pisarello tenia molt clara la importància de treballar plegats: “Ens voldrien aïllats en aquesta batalla, però hem d'estar junts” i Sabater, il·lusionada i conscient alhora de l'enormitat dels reptes, acabà la seva intervenció amb una frase que bé podria resumir l'esperit de la Trobada: “Tenim tant per fer!”.

Nota

1: A 20 de desembre de 2015, els ajuntaments adherits són Arbúcies, Arenys de Mar, Badalona, Badia del Vallès, Barcelona, Cardedeu, Celrà, Cerdanyola del Vallès, Collbató, Cornellà de Llobregat, La Bisbal d'Empordà, Manlleu, Mieres (La Garrotxa), Navàs, Palau-Solità i Plegamans, el Prat de Llobregat, Roquetes, Sabadell, Sant Boi de Llobregat, Sant Vicenç dels Horts, Santa Coloma de Gramenet, Santa Margarida i els Monjos (en procés de tràmit), Santa Perpètua de Mogoda, Terrassa, Vallirana, Viladamat, Viladecans i Vilafranca del Penedès.



EXEMPLES DE GOVERNANÇA COOPERATIVA

Antoni Oró Badia

Us podeu imaginar en què coincideixen pel que fa a la seva governança una cooperativa de tres persones dedicada a la producció editorial i una de quatre-centes dedicada als serveis personals? O una cooperativa de seixanta persones sòcies que presta serveis jurídics i una altra de vint que es dedica a l'estampació metal·lúrgica?

En l'àmbit de les ciències socials es parla de la governança com la fórmula de govern que es fonamenta en la interrelació entre els organismes que detenen la direcció política d'un territori i la societat civil, de manera que els elements socials poden exercir poder, autoritat i influència sobre les decisions que afecten la vida pública.

En l'àmbit de l'economia i l'empresa, la governança es refereix al sistema per mitjà del qual una organització pren decisions i les aplica per tal d'assolir els seus objectius.

Les cooperatives, sobretot les de treball, són organitzacions que ofereixen a la societat productes i serveis i han d'assolir almenys l'objectiu de viabilitat que permeti la seva permanència en el mercat. Des d'aquest punt de vista, el seu sistema de governança explicarà com elabora, pren i aplica les decisions que afectaran la marxa de la seva activitat.

Però, a més a més, en les cooperatives, la propietat conjunta de l'empresa afegeix a la seva governança una forta dimensió social de manera que l'aproxima a la primera de les accepcions explicada. Substituint “direcció política” per “òrgans de govern i de gestió”, “territori” per “cooperativa”, “societat civil” per “massa social” i “vida pública” per “marxa del negoci”, podem embastar un concepte de governança cooperativa que ajudi a explicar com s'ho fan les cooperatives per tirar endavant els seus projectes.

Sigui quina sigui la seva dimensió, mesurada en ingressos obtinguts o en nombre de persones sòcies, el sector en què opera o fins i tot la seva tipologia –consum, serveis, treball...–, les cooperatives comparteixen valors, principis i normativa. I aquesta determina quins són els òrgans de la societat, és a dir, assemblea, consell rector, direcció, intervenció de comptes i comitè de recursos. Però l'existència d'aquests òrgans garanteix un funcionament òptim?

L'òrgan d'administració té la missió de governar l'organització i ho pot fer amb més o menys encert, però el grau de governabilitat de la cooperativa dependrà de la qualitat de la seva governança. I recordem-ho, aquesta governança es fonamenta en la interrelació entre els agents implicats en la cooperativa (i aquí podem ser tan restrictius o inclusivament com vulguem).

Per dir-ho amb unes altres paraules, el marc normatiu fixa amb caràcter mínim els elements que han de governar l'entitat, però, per assegurar la seva governabilitat, la cooperativa haurà de construir la seva pròpia governança.

Amb l'objecte d'elaborar un material que permetés treballar aquests conceptes ens uns tallers sobre aquesta matèria adreçats a cooperatives catalanes realitzats recentment, es van fer sis entrevistes amb cooperatives de diversa tipologia i dimensió per captar els principals elements que els eren útils per a la seva governança. Aquesta informació, pràctica, actual i obtinguda de primera mà, va constituir el punt de partida per realitzar els tallers esmentats.

A continuació, s'exposen de manera resumida els espais i les eines que aquestes cooperatives utilitzen per construir la seva governança.

FIL A L'AGULLA

És una cooperativa de treball formada per sis persones sòcies, constituïda l'any 2009 i dedicada a prestar serveis relacionats amb el desenvolupament organitzacional, el creixement personal, l'educació i la creativitat. Principalment els seus clients són entitats. Per prestar aquests serveis disposen d'una xarxa de dotze persones amb les quals col·laboren regularment.

En el seu model de governança hi reconeixen una evolució que es pot resumir en quatre etapes que se succeeixen cronològicament.

En la primera es comparteix tot. Tothom ho fa tot i totes les decisions es prenen de manera conjunta. En la segona, fruit de la dinàmica de l'activitat, el model se'n va a l'altre extrem i cada persona treballa de manera totalment autònoma i individual. Aquesta situació alerta sobre el sentit del treball en equip generant dubtes i conflictes que evidencien la necessitat de coordinació. En la tercera, es formalitza la funció de coordinació general i comença a establir-se aquesta figura en la persona d'una de les sòcies. En la quarta es consolida aquesta figura, s'acaba de definir i es reconeix que aquesta dedicació requereix una remuneració específica.

A partir d'aquest dibuix es defineixen espais de trobada, tant globals com d'àrea, i s'elabora una guia per facilitar la presa de decisions que consisteix en la formulació de tres preguntes que ajuden a enfocar correctament la qüestió a decidir.

Avui, la cooperativa afronta un creixement sostingut i la seva gestió, que ha de compaginar la qualitat del servei, l'apoderament de les persones sòcies, la conciliació de la seva vida personal i professional i el treball dels vincles amb la xarxa de persones col·laboradores, és el seu repte actual en què la governança, sens dubte, tindrà un paper de primer ordre.

COOPERATIVA OBRERA DE VIVIENDAS

La COV és una cooperativa d'habitatges fundada als anys seixanta que ha anat realitzant diverses activitats lligades bàsicament a les diverses necessitats derivades de les etapes vitals dels seus socis: als anys seixanta i setanta, habitatge; als vuitanta i noranta, manteniment i conservació del patrimoni immobiliari construït –formaven una quarantena de comunitats de veïns– i, en l'actualitat, activitats relacionades amb la gent gran. A dia d'avui compta amb un miler de persones sòcies.

El seu model organitzatiu està basat en el consell rector, el consell de direcció i la comissió de socis. El cap d'administració, responsable de l'àrea d'administració i de l'àrea d'obres, reporta davant del consell de direcció que és l'òrgan en què el consell rector ha delegat la gestió.

A les reunions del consell rector hi assisteixen també tres interventors i el cap d'administració i és l'espai on es tracten els grans temes de gestió i les qüestions socials i societàries de la cooperativa.

El president, el secretari i el tresorer del consell rector pertanyen també al consell de direcció que es completa amb l'expresident i el director. Aquesta característica simplifica la relació entre el consell rector i la direcció i, en l'actualitat, és un punt fort, ja que la cohesió entre els membres d'ambdós òrgans garanteix la continuïtat estratègica i la visió compartida. A les reunions del consell de direcció es tracten temes organitzatius i determinats aspectes estratègics.

Podriem dir que hi ha definits tres àmbits de decisió: al consell rector es reserven les decisions estratègiques; al consell de direcció, les organitzatives, i al director, les operatives.

El consell rector prepara els temes a tractar a l'assemblea i els posa a la consideració de la comissió de socis. Posteriorment es duu a terme una reunió informativa oberta a tots els socis que és prèvia a l'assemblea.

Actualment es fomenta la participació implantant noves polítiques de comunicació i creant espais de trobada. Gestionen dos casals de gent gran i un hotel d'entitats, i busquen la implicació dels socis a la cooperativa fent diverses formacions i accions, com ara la Setmana de l'Economia Social i Cooperativa del Prat de Llobregat, en la qual col·laboren.

Amb vista al futur, la COV es planteja convertir-se en una cooperativa integral d'habitatge i serveis i assegurar que les noves generacions prenen el relleu donant un nou sentit a un projecte iniciat fa més de cinquanta anys.

BICICLOT

És una cooperativa de treball que té set socis i que es va constituir fa vint-i-un anys. El seu model de governança s'ha mantingut quasi sense canvis des dels inicis. Compta amb tres línies d'activitats i cadascuna té el seu coordinador, mentre que el consell rector s'ocupa del seguiment dels objectius marcats per l'assemblea per a cada unitat de negoci. No existeix la figura de direcció o coordinació general.

Les decisions estratègiques es prenen a l'assemblea general, mentre que el consell rector, juntament amb les comissions, prenen les decisions operatives. El flux d'informació des de les comissions cap al consell rector i posteriorment cap a l'assemblea és la forma de generar la visió que acabarà conformant l'estratègia de la cooperativa.

El nombre reduït de socis fa que actualment la prevenció i resolució de conflictes vagi a càrrec dels coordinadors de cada àrea. En altres etapes, amb més socis i més treballadors, hi havia una persona encarregada d'aquesta funció.

Al marge de les diferències ocasionades bàsicament per l'existència d'un major nombre de persones, situació que es va donar en el passat, el model de governança pràcticament no ha variat.

Atesa la dimensió reduïda de la cooperativa i les característiques de l'activitat existeixen molts espais de comunicació que faciliten el contacte entre les persones sòcies. Aquestes participen, a més, en altres projectes cooperatius, cosa que també enforteix de manera indirecta la cooperativa.

El repte actual de la cooperativa és oferir oportunitats que atreguin persones joves que continuïn en el projecte cooperatiu i hi facin noves aportacions.

ESCOLA GRÈVOL

L'escola Grèvol va néixer l'any 1970 i es va constituir com a cooperativa mixta el 1996. Actualment està composta per 36 persones sòcies de treball (docents i especialistes) i 500 persones sòcies usuàries (pares i mares de l'alumnat) i la seva activitat és l'ensenyament reglat. A banda, tenen contractats laboralment 10 docents.

La condició de cooperativa mixta és present en tota l'organització i el consell rector n'és una bona mostra: el formen set persones sòcies de treball i tres de consum, i la presidència es reserva sempre a les de treball.

La gestió empresarial de la cooperativa és assumida pel consell rector i existeix un òrgan bàsic en una escola que és l'equip acadèmic que compta amb un director pedagògic. Tant el director com l'equip acadèmic són escollits pel claustre de professors i la seva elecció ha de ser ratificada pel consell rector.

Existeix també una comissió de menjador sota la responsabilitat d'un soci de treball que depèn del consell rector i participa a l'AMPA.

L'evolució ha mostrat el valor i l'oportunitat de separar la gestió del centre, que ara correspon al president del consell rector, de la gestió de la docència, de la qual s'ocupa el director pedagògic. En els inicis, una persona s'ocupava de totes dues coses i això va donar lloc a disfuncions que el nou enfocament ha millorat.

La direcció pedagògica s'estructura en un equip de direcció format pel director un sotsdirector, tres caps d'estudis i un coordinador pedagògic que treballa amb els diferents departaments i amb la Comissió d'Atenció a la Diversitat (CAD).

El pla estratègic de la cooperativa acostuma a coincidir amb el projecte educatiu del centre que es genera a l'equip directiu. Tot seguit se sotmet a la consideració del consell rector, que ha de validar les propostes. En general, les funcions de l'assemblea són la validació de la gestió econòmica realitzada pel consell i l'elecció dels membres del consell.

GEDI: APRENENT DELS ERRORS I LES PATACADES

GEDI és una cooperativa de treball fundada el 1990 i actualment integrada per 76 persones sòcies i 140 persones treballadores. Es tracta d'una cooperativa d'iniciativa social de serveis a les persones.

Aquesta cooperativa va afrontar a partir de 2008 una etapa de fort creixement i va implantar una xarxa matricial on les seves unitats de negoci, anomenades nodes, assumien un altíssim grau d'independència. Fins i tot algun d'aquests nodes —en van arribar a tenir fins a onze— tenia personalitat jurídica pròpia.

Cada node, amb sentit econòmic propi, és a dir, amb model de negoci, clients i equip, desenvolupa la seva governança, que depèn de diversos factors: grandària, activitat, etc.

El conjunt de nodes conforma la Xarxa que materialitza aquesta estructura en els seus òrgans socials. Així, al consell rector es troben representats tots els nodes, tant els que tenen personalitat jurídica com els que no, i l'estructura matriu compta amb una representació de quatre membres.

Cada node té un gerent i el conjunt de gerents, que actua com un equip de direcció de la xarxa, forma el que s'anomena l'àrea empresarial.

Amb l'objectiu de dotar el conjunt d'una visió estratègica comuna, tant per a cada node particular com per al conjunt de la xarxa, a l'àrea empresarial pertanyen un equip de quatre atractors. Aquests atractors treballen amb els diferents nodes, que recordem que tenen un gran marge de maniobra per actuar, a partir d'unes convencions prèviament acceptades: l'aplicació dels principis cooperatius, la sostenibilitat econòmica i els requisit legals.

Aquesta ambiciosa experiència organitzativa es va truncar per la situació econòmica de crisi que va pressionar a la baixa la demanda de l'activitat realitzada per la Xarxa i la van obligar, durant el 2013 i el 2014, a implantar mesures que, en gran part, representen un ajornament del model, ja que els onze nodes s'han reduït a dos i això ha representat al seu torn reduir l'equip humà en més d'un centenar de persones i tornar a una estructura organitzativa centralitzada, bàsicament per optimitzar costos.

Tot i amb això, l'experiència és d'un gran interès i el seu model organitzatiu ha mostrat la fortalesa i la flexibilitat suficient per afrontar i superar aquesta etapa de dificultats, que ha passat per la necessitat de prendre decisions incòmodes i difícils en benefici del conjunt de la Xarxa.

En l'actualitat l'entitat afronta el futur amb unes moderades expectatives de creixement.

SUARA

SUARA és una de les cooperatives de treball associat més grans de Catalunya. A data d'avui té 893 persones sòcies de treball i 3.248 persones treballadores. La cooperativa actual es fruit de la fusió de tres cooperatives que va tenir lloc el 2008. La més antiga d'aquestes portava activa més de trenta anys.

Ens trobem davant d'una organització de gran dimensió, complexa, dispersa territorialment i que desenvolupa diverses activitats relacionades amb els serveis a les persones.

El màxim responsable de l'administració de la cooperativa és el consell rector i aquest delega la gestió del projecte empresarial a una direcció general que nomena un consell de direcció per assumir aquest encàrrec.

L'origen de l'organització actual ha marcat la governança de la cooperativa en la qual es poden identificar tres etapes. En la primera, entre el 2008 i el 2011, la nova cooperativa es focalitza a consolidar la fusió adoptant una organització jeràrquica que assegurí el seu assoliment: definició i implantació de processos comuns, organització en àmbits d'activitat, estructura departamental orientada a objectius parcials, etc.

En una segona etapa, que va de 2011 a 2014, la cooperativa adopta un nou model de governança: una organització matricial amb àrees de negoci i àrees corporatives on es fomenta el treball transversal, l'apoderament dels equips i la participació.

Finalment, a partir de 2015, s'avança en aquest model, incidint en l'apoderament real que potenciï la implicació i la coresponsabilitat dels membres de l'organització enfortint el doble rol de persona sòcia/treballadora.

Per tal de conduir adequadament una organització amb una dimensió considerable, més de 3.000 persones, consell rector i direcció general treballen estretament i fan trobades periòdiques setmanals i mensuals.

Els membres del consell rector disposen d'espais de formació per treballar les competències requerides i afavorir la cohesió interna de l'equip.

Al seu torn, les persones sòcies de la cooperativa tenen al seu abast un itinerari formatiu i activitats adreçades a conèixer la dinàmica societària i les funcions dels òrgans socials i, també, a reflexionar sobre l'opció de ser-ne candidat.

Existeixen eines i espais per relacionar el consell rector amb el conjunt de persones sòcies de la cooperativa: butlletí, circulars, el cafè amb el consell rector, correu electrònic a disposició, etc.

Hi ha definit dos nivells de decisió: estratègiques, que es prenen a l'assemblea, i organitzatives i operatives, que es prenen en diferents nivells de l'organització.

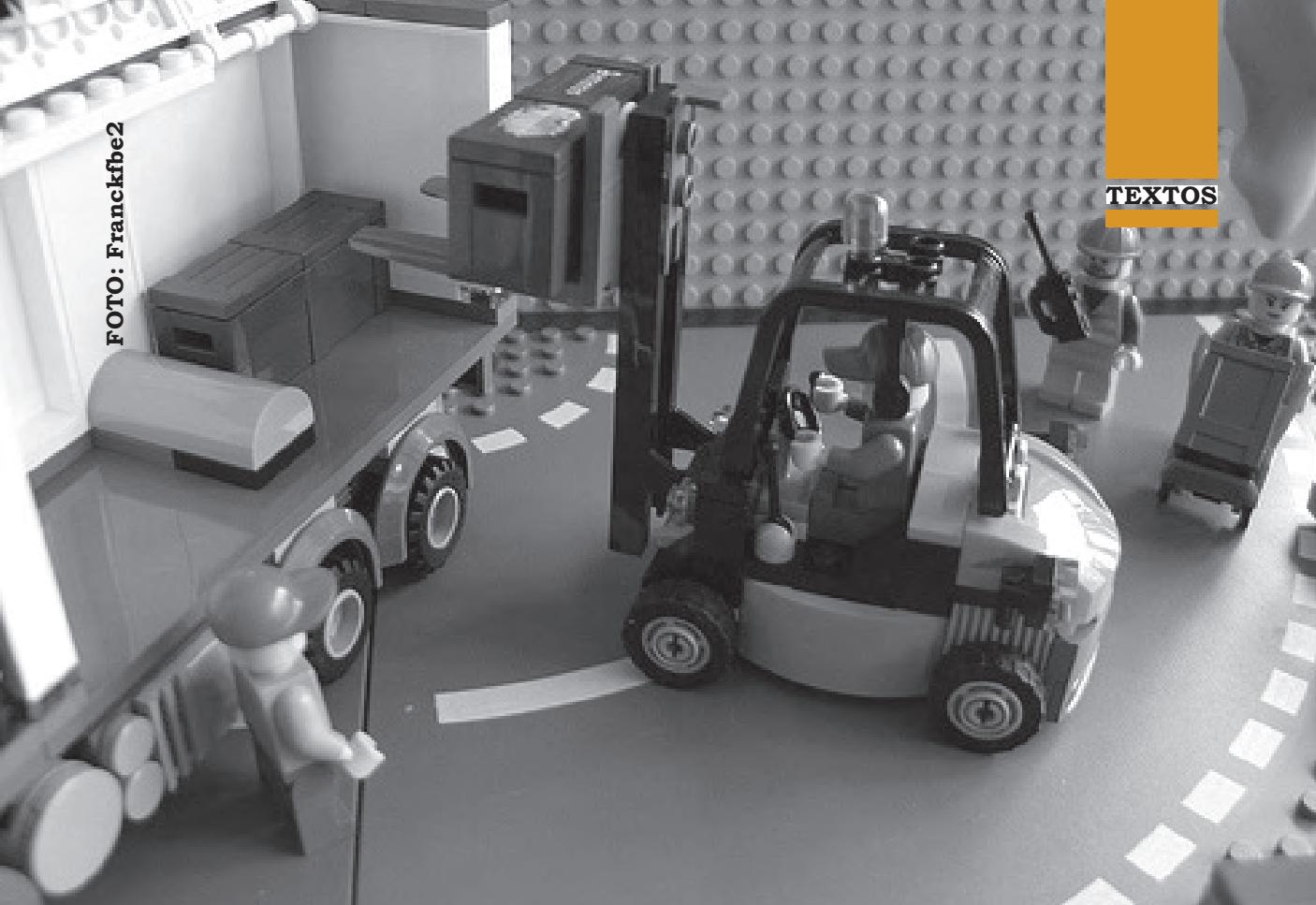
Les assemblees són molt nombroses de manera que les decisions que s'hi prenen es treballen amb anterioritat en espais oberts als socis anomenats EPAG (espais preparatius de l'assemblea general). A tall d'exemple, el darrer Pla Estratègic 2015-2018 aprovat el 2014 va requerir uns sis mesos de preparació i en el procés van participar més de mil persones.

Les decisions organitzatives i operatives són determinants per la implicació i la coresponsabilitat de les persones sòcies. L'enfocament de la cooperativa és acostar-les el màxim a les persones que n'experimentaran els efectes. Per generar un marc comú en la presa d'aquesta mena de decisions s'ha desenvolupat l'anomenada "Matriu de decisions" que proporciona un marc de referència clar i compartit per afrontar-les.

Aquestes experiències, al meu parer, il·lustren una característica molt pròpia de les cooperatives: la seva capacitat per autoregular-se adaptant l'organització a les preferències, necessitats i, fins i tot diria, als gustos dels seus membres.

Els exemples de cooperatives que he comentat de diferents dimensions i sectors ens mostren que no hi ha una única fórmula per governar-se i que la governança es pot construir amb formes diverses, en què poden tenir un pes important l'experiència de cada organització i les necessitats corporatives i les dels seus membres que, també, poden ser canviants en moments històrics diferents.

En definitiva, una expressió més de la capacitat d'autoregulació que tenen les cooperatives. Un marc de referència, uns principis explícits i acceptats i l'assumpció del protagonisme dels seus components en la creació i en el funcionament del seu projecte cooperatiu.



COMPRA I CONTRACTACIÓ PÚBLICA LOCAL PER ENFORTIR L'ECONOMIA SOCIAL I SOLIDÀRIA

Jordi Boixader Solé

La despesa pública local és el conjunt de diners que es gasten les entitats públiques locals per satisfer necessitats col·lectives. Inclou l'adquisició de béns i serveis, el cost del personal al seu servei i també les despeses realitzades en infraestructures i els subsidis o les transferències a qualsevol tipus d'entitats.

En aquest article ens referirem a la compra pública responsable i l'aplicació de clàusules socials i ambientals en la contractació que es realitza des del sector públic local com a eines per fomentar l'economia social i solidària.

El fet que ens centrem en l'òptica local fa que al costat dels efectes socials i ambientals de les clàusules haguem de tenir present el factor territorial. Així, el canvi en les maneres de comprar i contractar dels ajuntaments ha d'incorporar-se al si de nous models de desenvolupament local que es fixin més en les finalitats (bon viure, desenvolupament humà, sostenibilitat de la vida, viabilitat ecològica, etc.) que no pas en els mitjans (proveir rendes, ocupació, diversificar els sectors, etc.) com s'ha fet fins ara. Sense aquest canvi d'enfocament (del què al per a què) és difícil entendre tota la potencialitat de la compra i contractació responsable als municipis.

ÉS IMPORTANT LA COMPRA PÚBLICA? VISIONS RECENTS DES DELS TERRITORIS

La preocupació pel paper de la despesa pública en l'economia i la societat no és nova. Però recentment el fil territorial d'aquest debat sembla haver-se enfortit amb noves interpretacions i perspectives d'acció. Heus ací cinc referències d'aquest debat, en realitat molt diferents perquè parteixen de visions econòmiques distanciades (fins i tot contraposades), però que ens serviran de vèrtexs per mostrar la importància que té avui la compra pública.

El primer és l'influent estudi de Mariana Mazzucato al voltant de l'estat emprenedor. Desmunta el relat d'un sector públic burocratitzat que només intervé en la innovació per mitjà del marc normatiu o quan hi ha fallades de mercat, i mostra que una part significativa dels productes més innovadors –amb casos cridaners com l'iPhone o medicaments per a noves malalties– s'expliquen pel paper que han tingut els pressupostos públics a l'hora de finançar les inversions de més risc.

El segon és la reorientació de la política regional europea. La compra pública s'hi reconeix com una eina clau per aportar fons econòmics a la innovació.

Aquestes dues primeres visions “macro” són importants perquè situen la compra pública com a mecanisme de finançament. Un finançament que no es basaria en el crèdit sinó en béns i serveis reals i que està en condicions d'estimular la innovació tecnològica per la banda de la demanda.

Ens desplaçem ara a enfocaments “micro”. Als EUA les anomenades *anchor institutions* tenen un paper molt actiu en la creació de riquesa local en el context de l'economia globalitzada: hospitals, universitats o institucions artístiques contracten treball local i vinculen la seva capacitat de despesa a l'organització comunitària.

El quart és l'esforç d'un corrent creixent dins del desenvolupament local per conèixer el funcionament de les economies locals. Així per exemple, la New Economics Foundation ha dissenyat una metodologia per estimar l'efecte multiplicador de la despesa a escala local. Aplicada des del 2013 a Santa Coloma de Gramenet constitueix una de les bases per posar en marxa una moneda local que eviti fugues de despesa comercial.

Finalment, aquest recorregut breu acaba amb els plantejaments que es realitzen des de l'economia social i solidària. El document *Cap a la democràcia econòmica municipal* afirma que l'ESS ha de poder abastir el conjunt de les necessitats socials, incloent-hi les que provenen de l'administració.

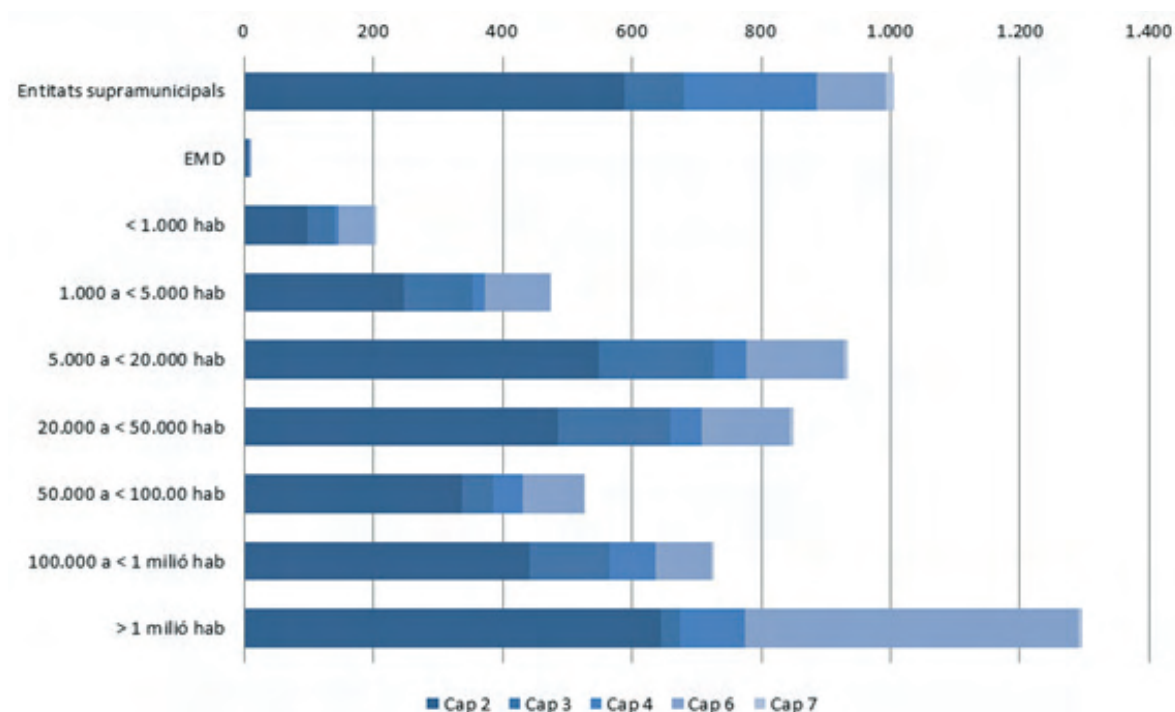
DE QUANT ESTEM PARLANT? UNA APROXIMACIÓ QUANTITATIVA

Un cop presentats alguns dels plantejaments actuals significatius en matèria de compra pública i desenvolupament territorial volem estudiar la dimensió quantitativa del fenomen. Quin volum de recursos representa la compra pública?

Els capítols 2 i 6 dels pressupostos municipals constitueixen el “nucli dur” de la compra de les administracions. Són els que corresponen a les despeses corrents i a les despeses d’inversió respectivament. En una interpretació extensiva (consistent a vincular la compra a nous models de desenvolupament local) es consideren rellevants també els capítols 4 i 7 de transferències en la mesura que es poden destinar a satisfer necessitats que interpel·len el sector públic a través de diverses fórmules d’economia social i solidària (associacions sense afany de lucre, cooperatives, etc.). Per últim, en aquesta perspectiva quantitativa, es considera el capítol 3 de despeses financeres: no és indiferent el deute que s’assumeix ni a quines entitats es paguen els interessos.

La figura 1 mostra la despesa vinculada a la compra pública del món local català (1). D’una banda, suposa un enorme potencial: el camí a recórrer en termes quantitius és molt llarg. De l’altra, aquest potencial existeix en els diferents perfils de municipis i d’administracions.

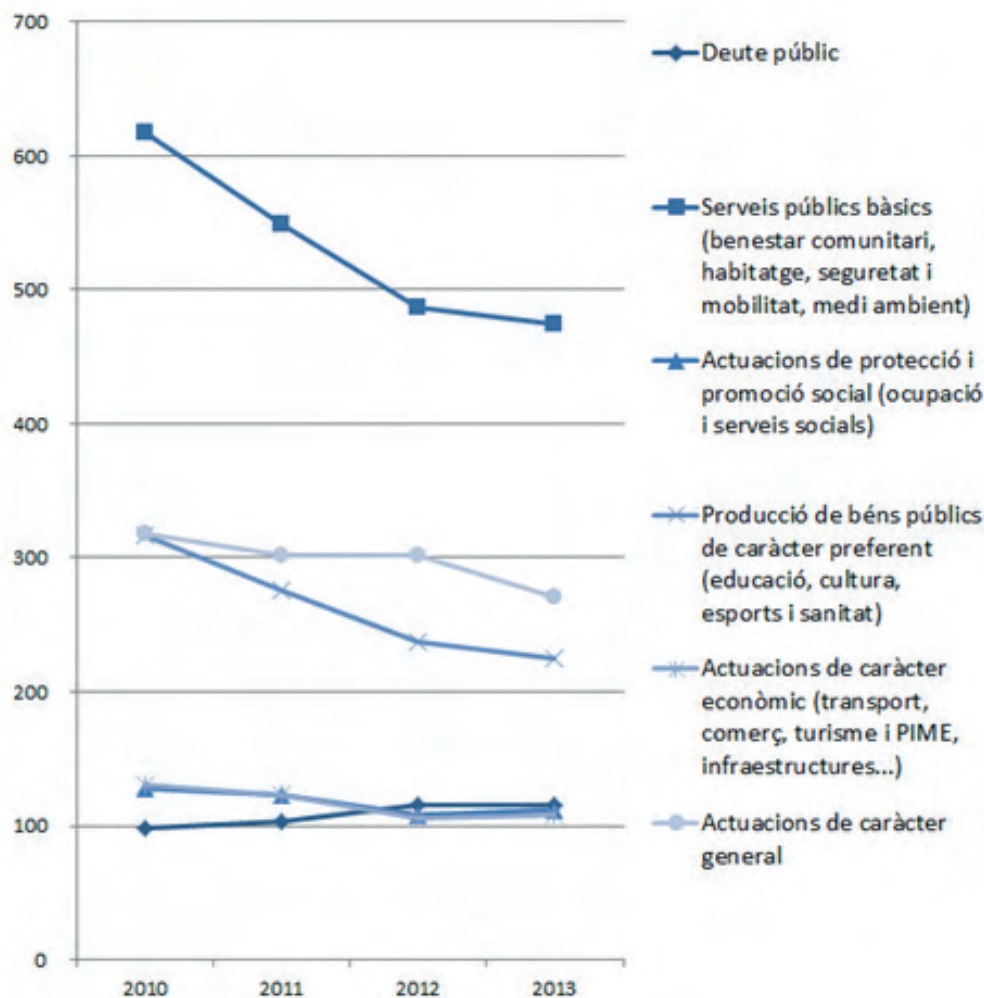
Figura 1. Despesa vinculada a la compra pública de les entitats locals catalanes per categories (milions d’euros). Liquidacions, 2014. Font: elaboració pròpia a partir de dades del Ministeri d’Hisenda i Administracions Públiques



Però en què es gasten aquests diners? A continuació es mostra l’evolució per capita de la despesa de les administracions locals catalanes els últims quatre anys amb dades disponibles. Si ho comparem amb els estudis d’activitats de l’economia social, cooperativa i solidària (2) apareixen sectors en què ja hi ha una certa especialització que es podria consolidar (serveis vinculats al medi ambient, energia, serveis a persones, formació, cultura, edició, comerç, producció agrària de proximitat, etc.) i podria ser útil per avançar en nous filons (mobilitat, habitatge i urbanisme,

turisme, lleure, esports, serveis a l'emprenedoria, assegurances, TIC i, fins i tot, els de caràcter industrial: tèxtil, moble, equips electrònics o altres materials usats als ajuntaments). És evident que aquests creixements haurien de gestar-se en aquells àmbits que per la seva naturalesa no hagin de tenir una producció pública.

Figura 2. Despesa per capita de les entitats locals catalanes segons el programa funcional (euros). Liquidacions 2010-2013. Font: elaboració pròpia a partir de dades del Ministeri d'Hisenda i Administracions Públiques



Una menció específica requereix l'apartat de les finances. Aquí apareixen diverses vies d'actuació: des dels convenis amb entitats de finances ètiques en què els ajuntaments fan una aportació econòmica a canvi que l'entitat financera presti serveis a la població (experiència d'Arbúcies) fins a la realització de l'operativa amb banca ètica (en estudi a Terrassa), passant per les fórmules d'inversió col·lectiva amb presència o col·laboració governamental.

MARC NORMATIU: UN OBJECTE DE DIFÍCIL DELIMITACIÓ AMB DISPERSIÓ DE REGULACIONS

Com s'ha vist, les administracions públiques, així com la resta d'entitats del sector públic, tenen una important influència en el mercat per ser quantitativament importants consumidores de béns i serveis, però també per la seva capacitat normativa. Aquest fet implica que, mitjançant l'execució d'obres, l'establiment i prestació de serveis o l'adquisició de subministraments, les administracions públiques poden esdevenir importants impulsores de polítiques públiques de caràcter social o ambiental.

Durant els últims anys, les entitats locals han treballat per tenir en compte en els procediments de contractació no sols els beneficis directes i a curt termini com pot ser el millor preu i la qualitat tècnica, sinó també els impactes a llarg termini. Amb l'objectiu de reduir la degradació ambiental i millorar la cohesió social, han introduït criteris ambientals, socials, ètics i justos. L'ús d'aquests criteris s'ha denominat genèricament compra pública responsable o sostenible.

Els criteris que s'utilitzen en la compra pública responsable s'agrupen en tres conceptes:

- Ambientals: incorporació de requeriments ambientals com, per exemple, la reducció d'emissions, el reciclatge de residus, l'eficiència energètica, la utilització de productes d'agricultura ecològica, la preservació de la biodiversitat o, en general, la gestió ambiental sostenible.
- Socials: tenen en compte aspectes com la inserció sociolaboral de persones en risc d'exclusió (joves, dones, persones grans, funcionalment diverses...), la qualitat del treball, la perspectiva de gènere, el suport a l'economia social o el foment de la responsabilitat social.
- Ètics: requereix que les empreses i els productors —especialment els que operen als països extracomunitaris— ofereixin productes o serveis elaborats amb condicions laborals dignes i exemptes d'explotació infantil (treball decent), i permet incorporar estàndards de transparència i governança.

LA NORMATIVA

A escala europea, la Directiva 2004/18/EC del Parlament Europeu i el Consell de 31 de març de 2004 admetia expressament la inserció de criteris socials i ambientals en la contractació pública sempre que es respectessin les llibertats bàsiques del Tractat Constitutiu de la Comunitat Europea i els seus principis derivats.

Al Reial decret legislatiu 3/2011, de 14 de novembre, pel qual s'aprova el Text refós de la Llei de contractes del sector públic s'incorporen diverses possibilitats per tenir en compte aspectes socials en la contractació com, per exemple, l'exigència en la solvència tècnica dels contractes d'obres i serveis del compliment de normes de gestió ambiental o l'establiment de condicions especials d'execució del contracte relatives a condicions socials i ambientals.

Sobre la base d'aquestes normatives, les comunitats autònomes i les entitats locals durant l'última dècada han anat incorporant criteris socials i ambientals en els seus procediments de contractació.

A Catalunya, el 2004 es va establir que tots els departaments, empreses públiques i organismes autònoms de la Generalitat fessin una reserva de fins al 20% dels seus contractes menors i negociats per ser adjudicats a centres d'inserció laboral de persones amb discapacitat i a empreses d'inserció sociolaboral. Des del 2005 el Govern de la Generalitat ha incorporat mesures per fomentar l'ambientalització en la contractació.

Recentment el Parlament de Catalunya ha elaborat diverses lleis que recullen la incorporació d'aspectes socials en la contractació de les administracions públiques. Un exemple és la Llei 12/2015, de 9 de juliol, de cooperatives, que preveu la promoció de les cooperatives en l'àmbit de la contractació de les administracions públiques mitjançant "la cooperació publicoprivada amb entitats de l'economia social" en diversos àmbits, entre els quals els de la innovació, la gestió d'equipaments i serveis públics, les actuacions comunitàries, la promoció econòmica, la participació ciutadana, l'habitatge social, les assegurances, el finançament personal i empresarial, l'educació, la sanitat, els serveis socials i la salut pública. A més, l'article 155 estableix que les cooperatives tenen dret de preferència en casos d'empat en les ofertes econòmiques corresponents a procediments licitatoris per a l'execució d'obres o provisió de serveis convocats per les administracions públiques.

EL NOU HORITZÓ QUE PLANTEJA LA DIRECTIVA SOBRE CONTRACTACIÓ PÚBLICA DE LA UE

La Directiva 2014/24/UE del Parlament europeu i del Consell, de 26 de febrer de 2014, sobre contractació pública fa una aposta clara cap a la compra pública responsable, exigint als estats adoptar mesures que garanteixin en l'execució dels contractes el compliment de les disposicions de dret ambiental, social i laboral, alhora que reconeix la possibilitat d'incloure com a criteris d'adjudicació o com a condicions d'execució mesures destinades a protegir la salut del personal que participa en els processos de producció, a afavorir la integració social de les persones desfavorides o la formació per adquirir competències per desenvolupar-se al mercat de treball, i en general la comercialització i les característiques socials i ambientals innovadores.

Aquesta Directiva ha d'estar transposada a tots els estats membres el 18 d'abril de 2016. És per això que el Govern espanyol el 17 d'abril de 2015 va presentar un esborrany d'Avantprojecte de llei de contractes del sector públic. L'esborrany s'ha sotmès a diverses audiències i informes preceptius que en general han deixat palès que en matèria de criteris socials i ambientals l'articulat de l'Esberrany és clarament insuficient i no es correspon amb les pretensions assenyalades ni en la seva Exposició de Motius ni en la Directiva.

APLICACIÓ DE CRITERIS AMBIENTALS, SOCIALS I ÈTICS EN LA COMPRA PÚBLICA LOCAL

En funció de l'objecte del contracte, els criteris ambientals, socials i ètics poden ser aplicats en quasi tots els productes i serveis que contracten les administracions públiques. Però cal tenir

en compte que, en tot cas, cal respectar els principis següents:

- Principi de publicitat i transparència.
- Principi de no discriminació, és a dir, els criteris socials, ètics i ambientals no poden ser introduïts de manera que afavoreixin determinats proveïdors locals (o nacionals).
- La relació amb l'objecte del contracte, és a dir, tots els criteris socials, ètics i ambientals han d'estar relacionats amb l'objecte del contracte.
- Els criteris objectius d'adjudicació, és a dir, han de tenir preponderància els criteris objectius respecte dels criteris que depenen d'un judici de valor.
- El mutu reconeixement, de manera que les entitats contractants han de reconèixer explícitament i acceptar productes que compleixen les especificacions socials, ètiques i ambientals, acceptant certificacions equivalents.

Tenint en compte aquests principis, hi ha una multitud de criteris que es poden incorporar en les diverses fases de contractació, això és per ordre: en les condicions d'aptitud i solvència, en els criteris d'adjudicació, en les condicions d'execució, en els mecanismes de seguiment i en l'establiment de penalitats i causes de resolució. Seguidament detallem alguns dels criteris més significatius per grans blocs:

- 1) Foment de l'ocupació i inserció sociolaboral: en les condicions d'aptitud i solvència es poden aplicar mesures com la reserva de contractes a centres especials de treball (CET) i/o per a empreses o entitats d'inserció, i quan l'objecte del contracte està vinculat a accions públiques de foment de l'ocupació, exigir que les empreses acreditin que tenen entre els seus objectius estatutaris afavorir la inserció; en relació amb la solvència tècnica, exigir experiència i/o mitjans personals o materials en matèria d'inserció. Per altra part, en els criteris d'adjudicació es poden valorar aspectes com ara que les noves contractacions adscrites a l'execució del contracte siguin persones en situació d'atur o formin part de col·lectius amb particulars dificultats d'inserció. També quan dues o més propostes hagin obtingut la mateixa puntuació en els criteris d'adjudicació, es pot establir que tenen preferència les proposicions presentades per empreses que tinguin a la plantilla un nombre de persones treballadores amb discapacitat superior al 2% o, d'acord amb la Llei de cooperatives, fixar la preferència quan es tracti d'una cooperativa. Finalment, en les condicions d'execució, es poden aplicar mesures com l'exigència de subcontractació d'una part del contracte a centres especials de treball o empreses d'inserció.
- 2) Condicions laborals i ètiques: en els criteris d'adjudicació es poden valorar aspectes com l'aplicació de mesures de conciliació implantades o les mesures addicionals que es pretenguin implantar per a les persones adscrites a l'execució; en relació amb la valoració d'ofertes anormals o desproporcionades també es poden establir paràmetres objectius per apreciar que les proposicions no poden ser complertes, per exemple indicant que s'aprecien presumptament anormals o desproporcionades quan el preu sigui inferior als costos salarials mínims per categoria professional segons el conveni laboral vigent. En les condicions d'execució, es pot establir la condició que tots els productes que s'utilitzin proveniguin d'empreses que complei-

xin amb les normes internacionals aprovades per l'Organització Internacional del Treball, o la condició que els productes que se subministren disposin del distintiu de comerç just.

- 3) Condicions ambientals: en les condicions de solvència es pot requerir el compliment de determinats certificats i criteris de gestió ambiental (certificat EMAS o equivalent, o sistemes de gestió ambiental basats en les normes europees o internacionals en la matèria).
- 4) Producció ecològica i de proximitat: valorar en els criteris d'adjudicació l'ús de productes ecològics, frescos i/o de temporada, així com productes de proximitat.

En relació amb les ecoetiquetes, l'article 43 de la nova Directiva permet que els poders adjudicadors exigeixin etiquetes com a mitjà per demostrar que es compleixen les característiques ambientals i socials que estableixen les especificacions tècniques, els criteris d'adjudicació o les clàusules del contracte, sempre que els seus requisits estiguin vinculats a l'objecte del contracte i compleixin amb una sèrie de normes relacionades amb l'objectivitat i la transparència.

Pel que fa als balanços, l'aprovació d'una llei d'economia solidària és una llarga reivindicació dels moviments socials. Una de les mesures que podria incloure és la reserva de contractes i/o la preferència d'empreses que demostrin que són socialment responsables mitjançant un balanç social, una memòria GRI o documents similars. Fins que no hi hagi un desenvolupament normatiu que reculli aquesta qüestió, les administracions públiques disposen d'instruments parcials com són les ecoetiquetes o la incorporació de determinats indicadors valorats en els balanços com a criteris d'adjudicació o condicions d'execució que estiguin relacionats amb l'objecte del contracte. Per exemple, en contractes en què s'hagin d'adscriure persones a l'execució del servei, com pot ser la contractació de la gestió d'un equipament públic, es pot valorar com a criteri d'adjudicació el salari mínim que les licitadores abonaran a les persones que adscriuiguin a l'execució del contracte.

Les administracions públiques disposen d'un altre instrument en la contractació pública per establir mesures de compra pública responsable, que és la contractació menor. En els contractes menors, les administracions tenen un marge de maniobra molt més ampli, atès que es tracta de contractes d'adjudicació directa, en els quals els únics requeriments que exigeix la normativa són l'aprovació de la despesa i la incorporació de la factura. Per tant, les administracions públiques poden reservar una part de la compra pública menor a establiments i organitzacions incloses als mapes de consum responsable i economia solidària.

EXPERIÈNCIES D'ÈXIT EN LA COMPRA PÚBLICA RESPONSABLE

Landmark va ser un projecte internacional desenvolupat per set organitzacions europees i la Unió Europea. El seu objectiu era canalitzar la compra pública de les administracions públiques europees, especialment dels governs locals, cap a productes i serveis produïts amb unes condicions laborals justes i dignes, aconseguint així una millora de les cadenes de subministrament global, sobretot pel que fa al desenvolupament de sistemes de verificació de responsabilitat social.

La incertesa legal, la manca d'exemples pràctics i la falta de coneixement eren alguns dels prin-

cipals problemes en què es trobaven les administracions públiques d'Europa a l'hora d'aplicar criteris de compra pública responsable. És per això que el projecte Landmark va publicar l'any 2012 diverses guies d'utilitat per als compradors públics entre les quals hi ha una de Bones pràctiques de Compra Pública Socialment Responsable i una altra que descriu processos de verificació de la responsabilitat social en les cadenes de subministrament.

Al març de 2014 es va publicar l'informe Experiències d'èxit en compra pública socialment responsable, que conté set casos reeixits sobre com administracions públiques han posat en pràctica la compra pública socialment responsable i han sensibilitzat sobre les cadenes de producció global de nombrosos productes. Les experiències d'èxit analitzades (una d'elles a Barcelona) utilitzen els mètodes següents:

- Elaborar un codi de conducta, incorporar-lo al procediment de contractació i avaluar-ne el compliment.
- Demanar als licitadors que presentin una proposta explicant els sistemes de seguiment, verificació i conformitat que preveuen aplicar, i valorar-la com a criteri d'adjudicació.
- Incorporar la responsabilitat social com a requisit en les clàusules del contracte.
- Esmentar el concepte de responsabilitat social en l'objecte del contracte i convertir-la en una especificació tècnica.
- Exigir certificacions o fer preguntes específiques relacionades amb les condicions laborals.
- Compartir despeses entre diferents entitats públiques per contractar serveis de seguiment del compliment d'aquestes condicions.
- Compartir la informació sobre l'avaluació dels proveïdors.
- Establir sistemes de col·laboració entre administracions, com per exemple grups de treball o participar en iniciatives d'abast estatal.

Del projecte Landmark es pot afirmar que moltes institucions públiques apliquen criteris de CPSR o una política de compra sostenible que obliga els proveïdors a respectar les convencions de l'OIT i els drets humans internacionalment reconeguts, però poques tenen la capacitat o l'experiència necessària per controlar si això realment es compleix. En aquest sentit, iniciatives com Electronics Watch han de servir per generar metodologies i dispositius adequats.

A Catalunya trobem altres experiències que afecten criteris ambientals, socials i ètics, tant d'iniciativa únicament pública com amb la col·laboració comunitària.

Un exemple és Penedès Inclusió. Aquesta experiència consisteix en la formalització d'un conveni de col·laboració entre administracions públiques de l'Alt Penedès i una entitat privada sense ànim de lucre en què es regulen les obligacions de col·laboració entre ambdues parts. L'entitat sense ànim de lucre contracta persones en situació d'atur i/o risc d'exclusió social mitjançant un contracte laboral de formació i aprenentatge; aquestes persones, un cop finalitzat, obtenen

un certificat de professionalitat i els ajuntaments cedeixen espais públic i instal·lacions municipals perquè les persones treballadores portin a terme tasques de millora.

Un altre exemple és l'Ajuntament de Vilanova i la Geltrú que des de l'any 2012 està treballant per incorporar clàusules socials, ambientals i ètiques en la contractació municipal. Ha creat una Comissió de Compres i Contractació Pública Responsable i el maig de 2015 ha aprovat per Ple una Guia pràctica per a la inclusió de criteris socials, ambientals i ètics en la contractació pública de l'Ajuntament de Vilanova i la Geltrú.

Un tercer exemple és l'Ajuntament de Sant Celoni que l'any 2014 es va fer sòcia de la cooperativa Som Energia i a partir de llavors aquesta companyia és l'encarregada de subministrar la llum a vuit habitatges del parc d'habitatges socials del municipi.

Finalment, convé esmentar que la Junta Consultiva de Contractació Administrativa de la Generalitat de Catalunya ha elaborat una Guia per a la inclusió de clàusules contractuals de caràcter social, i la Direcció General de Qualitat Ambiental ha elaborat diverses guies d'ambientalització de la contractació per a l'adquisició de productes concrets com per exemple productes tèxtils.

EFFECTES DE LA COMPRA PÚBLICA EN L'ESS: OPORTUNITATS I LÍMITS

A continuació es detallen els efectes de la compra pública responsable des d'un punt de vista econòmic. A partir d'aquí es deriven les conseqüències sectorials i territorials. I finalment s'assenyalen alguns límits de caire organitzacional.

Si utilitzem una aproximació clàssica de l'avaluació econòmica podem dir que els efectes directes de la compra pública són els esperats del contracte, i que són mesurables per exemple en l'import d'aquest. Els efectes indirectes, en canvi, són la despesa generada per les organitzacions contractades cap a tercers, a través dels vincles proveïdors-clients. Si hi ha intercooperació els efectes de la despesa pública sobre l'ESS augmenten. Finalment, els efectes induïts són els que deriven de l'impuls que es transmet a l'economia a partir del consum generat amb les rendes del treball com a conseqüència de la despesa pública realitzada.

Així doncs, com més organitzada estigui l'ESS i més arrelada a una determinada comunitat, més grans seran els seus efectes per l'existència de multiplicadors de despesa. El fet de considerar el cicle econòmic en sentit ampli ens permet valorar el paper de la compra pública en relació amb tres grans reptes per a l'extensió de l'ESS.

El primer d'aquests reptes és el de la viabilitat. Aquí, la despesa de l'ajuntament estimula la generació de projectes econòmics nous o l'enfortiment dels existents.

El segon és el de la diversificació que es produeix per dues vies molt diferents. La més immediata és que l'ESS entra en camps nous o poc explorats per falta de tradició, absència de demanda o existència de barreres d'entrada. L'altra via d'obertura sectorial és la de la intercooperació, és a dir, quan unes organitzacions es compren a les altres.

I el tercer repte és el de la connexió. En la mesura que existeixi una moneda local, una ecoxarxa,

un mercat social, etc., la despesa pública està més en condicions de traslladar-se a través de diversos fluxos (ingressos, béns i serveis, crèdits, excedents, etc.) i alimentar el conjunt del cicle econòmic solidari.

Un aspecte important té a veure amb la implantació geogràfica. El fet que els municipis comprin de forma agregada o la presència d'administracions supramunicipals, juntament amb l'exigència de certes contractacions, pot facilitar aliances entre organitzacions de diferents territoris; o bé que una organització nascuda en un determinat indret comenci a treballar a un municipi allunyat i allí generi un camp d'irradiació que faciliti noves iniciatives d'ESS. Aquest efecte que podríem denominar de contagi (cas paradigmàtic dels nuclis de Som Energia o de Coop57) requereix que la compra pública responsable no sigui entesa només com una operació contractual sinó que esdevingui un veritable pretext per a la sensibilització i la conscienciació.

Un teixit productiu arrelat, diversificat i amb certa massa crítica és un factor de resiliència territorial. La compra pública, si s'usa efectivament com a instrument de demanda interna, pot contribuir a un desenvolupament local més autocentrat, això és, més capaç de satisfer les necessitats individuals i col·lectives des del mateix territori.

Per tancar aquest apartat i a manera de contrapunt: la compra pública podria inundar l'ESS. L'efecte "bombolla" és un risc que cal controlar. El creixement i enxarxament de les iniciatives és complex, de manera que només pot fer-se bé a través de processos progressius que respectin els ritmes de cada lloc.

POTENCIAR LA COMPRA RESPONSABLE ARA. QUÈ PODEN FER LES ADMINISTRACIONS LOCALS?

La nova agenda del desenvolupament local no pot avançar sense un canvi en els instruments. A continuació s'exposen àmbits d'intervenció prioritària per a la potenciació de la compra pública responsable des dels ajuntaments.

En primer lloc, s'imposa una revisió de la política de despesa. A ningú no escapa que, en funció del destí dels diners, l'ESS tindrà més o menys oportunitats, i això estarà reflectint diferents opcions de desenvolupament. La innovació en els pressupostos participatius combinats amb l'aprofundiment de la transparència i l'avaluació de la rendibilitat social i ambiental sembla un pas necessari per situar adequadament l'ESS en la compra pública. Així, els pressupostos participatius han d'incorporar els criteris socials i ambientals al destí de la despesa.

La compra pública responsable i l'ESS són camps encara relativament nous. Les preocupacions normatives són necessàries, però no haurien de ser paralitzants. En aquest sentit, els ajuntaments han d'obrir pràctiques des de l'audàcia i la imaginació, tenir un paper de pioners que permeti progressivament adaptar el marc normatiu. La proximitat que es dona en els entorns locals de l'ESS amb les institucions ha de ser útil per gestar referents que més tard puguin recollir-se en lleis i reglaments.

Relacionat amb l'anterior, s'han de generar bones pràctiques que puguin ser demostratives i inspiradores per a altres administracions. En el mitjà termini, l'afermament d'aquestes experi-

ències pilot, el treball en xarxa dels municipis en l'àmbit de l'economia social i solidària, així com l'existència de nombroses experiències de compra agregada (ACM, consells comarcals, diputacions, etc.) han de permetre una certa escalabilitat.

La compra verda permet reduir el consum de recursos com aigua i materials, estalvia energia, fomenta el reciclatge i la reutilització, etc. L'avantatge aquí de l'ESS ve de saber crear condicions per a l'intel·ligència col·lectiva (circuitos curts, porta a porta, cuines col·lectives, cooperatives d'energia), més que no pas de solucions exclusivament tecnològiques. Per altra part, la compra pública de caràcter social encara que no empenyi a la baixa el preu dels contractes sí que pot tenir una funció estalviadora quan es considera globalment el pressupost públic (menys pres-tacions, més cotitzants, més diners circulant, etc.). Cal aportar evidències en aquest sentit que ajudin a sensibilitzar.

La redacció de bons plecs des dels ajuntaments i la capacitat d'accés de les organitzacions de l'economia solidària a la contractació són, en realitat, dues cares de la mateixa moneda. El primer problema només es pot resoldre des de la transversalitat: els equips de contractació han de treballar amb els serveis finalistes que acumulen expertesa tècnica en cada tema (energia, residus, etc.) i valorar amb les àrees transversals de desenvolupament local, participació, etc. els impactes de les ofertes en l'entramat de l'economia solidària i el conjunt de la comunitat o el territori.

Pel que fa a les possibilitats que les organitzacions de l'ESS puguin accedir als mecanismes de la contractació pública en condicions adequades és una responsabilitat de les agències de desenvolupament local al costat dels espais intermedis que es creïn al si de la mateixa ESS –tipus cooperatives de serveis, d'assessorament, CAE...-. Es tracta de garantir els mecanismes per mitjà dels quals es preparen les ofertes adequadament. En realitat és l'extensió d'una necessitat més àmplia consistent que els governs locals coneguin i puguin orientar projectes dins de l'economia solidària.

La compra pública responsable és una de les eines amb què els ajuntaments poden eixamplar l'ESS. Sens dubte, és una eina potent i de perfil propi de les administracions. Ara bé, al mateix temps que els governs locals es proveeixen, als territoris s'hauran de crear les condicions perquè aquesta compra sigui fertilitzadora explorant models de desenvolupament que integrin la democràcia econòmica i la reconversió ecològica.

Notes:

1. Per al càlcul s'exclouen al capítol 2 els arrendaments i cànons, les indemnitzacions per raó de servei i els treballs realitzats per altres administracions públiques o entitats públiques. Al capítol 4 només es tenen en compte les despeses que són a Empreses privades, a Famílies i Institucions sense finalitat de lucre i a l'Exterior.
2. Informe de l'estat del mercat social català 2014, projecte Landmark, Recull d'experiències d'economia social i solidària als municipis (en publicació) i dades del web del Ministeri d'Ocupació i Seguretat Social i de la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya.



TEXTOS

ELS DRETS DEL SOCIS A LES EMPRESES D'ECONOMIA SOCIAL

Jordi Pujol Moix

L'activitat empresarial es porta a terme a través de societats de capital, en les qual el dret de vot és proporcional al capital social que té cada soci o sòcia, i en cap cas no poden ser objecte d'aportació social el treball o els serveis. També es porta a terme a través d'altres empreses, que són societats de persones, que parteixen del principi “una persona, un vot”.

Des d'un punt de vista jurídic hi ha també una altra classificació que fa referència a les empreses d'economia social, que formalment poden ser societats de capital o societats de persones. [\(1\)](#)

SOCIETATS DE CAPITAL

SOCIETATS LABORALS I SOCIETATS PARTICIPADES PER TREBALLADORS

En les societats laborals, cap dels socis no podrà posseir accions o participacions socials que representin més de la tercera part del capital social, llevat de societats laborals participades per l'Estat o les Comunitats Autònomes, que podran superar el 33% sense arribar al 50% del

capital social. El mateix percentatge podran tenir les associacions o altres entitats sense afany de lucre.⁽²⁾

Així, l'element determinant per formar la voluntat social, i de formar part del consell d'administració d'una societat laboral és el fet de posseir participacions socials. A aquests efectes el fet de treballar, sense més, en una societat laboral, no produeix cap dret ni té cap rellevància per determinar la voluntat social de l'empresa.

Recentment, per Llei 44/2015, de 14 d'octubre de 2015, s'han regulat les societats participades pels treballadors —i òbviament treballadores—, societats de capital que s'hauran de sotmetre als principis següents:

- a) Promoure l'accés dels treballadors al capital social i/o als resultats de l'empresa.
- b) Fomentar la participació dels treballadors en la presa de decisions de la societat.
- c) Promoure la solidaritat interna i amb la societat que afavoreixi el compromís amb el desenvolupament local, la igualtat d'oportunitats entre homes i dones, la cohesió social, la inserció de les persones en risc d'exclusió social, la generació d'ocupació estable i de qualitat, la conciliació de la vida personal, familiar i laboral i la sostenibilitat.

Aquestes societats, exclusivament i única, pel fet d'estar constituïdes per treballadors i treballadores, hauran de complir aquests principis, èticament lloables, que a la resta d'empreses de capital no se'ls imposa.

LES FUNDACIONS

Les fundacions, amb un règim jurídic propi i diferenciat de les societats de capital, també porten a terme activitat econòmica, a vegades tan destacada com les fundacions d'interès general. En cap cas no es fa referència a les fundacions bancàries —propietàries de bancs— que no formen part de l'economia social ni per la seva finalitat ni pel sistema de vot proporcional a la tinença de capital.⁽³⁾

Les fundacions d'interès general són entitats sense ànim de lucre dotades de personalitat jurídica pròpia, constituïdes per un o uns quants fundadors, que afecten uns béns o uns drets de contingut econòmic i que destinen els seus rendiments o recursos a finalitats d'interès general. La fundació ha de tenir una dotació fundacional inicial suficient per aconseguir les seves finalitats.

El seu òrgan de govern està constituït per un patronat. Els acords s'adopten pel procediment de deliberació i votació que estableixen la llei, els estatuts o les regles de funcionament intern. Si no hi ha una disposició expressa, s'adopten per majoria simple dels assistents a la reunió. No està previst el vot ponderat entre les persones que formen el patronat. En aquest sentit el seu sistema de govern parteix del mateix criteri que les societats de persones: una persona, un vot.

LES SOCIETATS DE PERSONES

Seran objecte d'anàlisi els aspectes relatius a la participació i decisió democràtica a les següents formes societàries d'aquestes entitats que poden portar a terme activitat empresarial: les associacions, les societats de transformació agrària, les mútues d'assegurances i les mútues de previsió social i, finalment, les cooperatives,

LES ASSOCIACIONS

Entre les societats de persones que porten a terme activitat empresarial hi ha les associacions (4). Les associacions són societats formades per tres o més persones que s'uneixen de manera voluntària, lliure i solidària per aconseguir, sense afany de lucre, una finalitat comuna d'interès general o particular i es comprometen per a això a posar en comú llurs coneixements, activitats o recursos econòmics, amb caràcter temporal o indefinit.

L'organització interna i el funcionament de les associacions han d'ésser democràtics, amb ple respecte al pluralisme. L'assemblea general, constituïda per tots els associats, com a òrgan sobirà, pot deliberar sobre qualsevol assumpte d'interès per a l'associació, adoptar acords en l'àmbit de la seva competència i controlar l'activitat de l'òrgan de govern.

En les associacions d'interès general predomina el criteri d'"una persona, un vot", excepte si hi ha persones jurídiques que en formen part; en aquest cas es poden establir sistemes objectius de vot ponderat, sense superar el 25% dels vots socials per a les persones jurídiques.

Els estatuts de les associacions d'interès particular poden establir sistemes de vots ponderats. En aquest cas, per tal de garantir el dret de vot, els estatuts han d'establir criteris objectius per a la ponderació del vot, i en cap cas no pot correspondre a una única persona associada més del 25% dels vots socials.

SOCIETATS AGRÀRIES DE TRANSFORMACIÓ

Les societats agràries de transformació (SAT) són societats civils amb finalitat econòmica social que, en benefici dels seus socis, tenen per objecte la producció, transformació i comercialització de productes agrícoles, ramaders o forestals, la realització de millores en el medi rural, promoció i desenvolupament rurals i agraris i la prestació de serveis comuns que serveixen a aquestes finalitats.(5)

Cada persona sòcia pot assistir a l'assemblea i té un vot. Els estatuts socials poden establir el vot ponderat quan hi hagi compromisos econòmics.

LES MÚTUES D'ASSEGURANCES I LES MÚTUES DE PREVISIÓ SOCIAL

Les mútues d'assegurances són entitats asseguradores privades sense ànim de lucre que tenen per objecte la cobertura als seus socis dels riscos assegurats mitjançant una prima, i es troben pràcticament en procés de desaparició per haver-se transformat en societats anònimes.(6)

La condició de mutualista és inseparable de la de prenedor de l'assegurança, si bé la relació amb els assegurats és de caràcter bilateral i contractual.

Les mütues de previsió social són entitats privades, sense afany de lucre i amb finalitat de protecció mütua, que tenen com a objecte la protecció dels associats, les persones que aquests designin beneficiàries de les prestacions o llurs béns, i que s'organitza democràticament per criteris de representativitat del soci o sòcia, i no del capital.

La seva relació amb els assegurats és indissociable de la de mutualista prenedor de l'assegurança. En conseqüència, la relació jurídica amb els socis i sòcies es regula a través del estatuts socials i els reglaments.

Els seus òrgans de govern es caracteritzen pel sistema d'una persona un vot, amb independència del capital aportat i dels riscos i prestacions que cada soci o sòcia pugui tenir assegurats, recollint el principi d'una persona un vot quan els conceptes de cooperativisme i mutualisme encara eren indissociables al segle XIX.^[7]

LES COOPERATIVES

L'Aliança Cooperativa Internacional (ACI) és una associació internacional sense ànim de lucre establerta el 1895 per avançar en el model d'empresa social cooperativa.^[8]

L'ACI defineix una cooperativa com *“una associació autònoma de persones unides voluntàriament per satisfer les seves necessitats i aspiracions econòmiques, socials i culturals en comú mitjançant una empresa de propietat conjunta i controlada democràticament.”*

La normativa catalana fa referència als principis de l'ACI. La llei catalana de cooperatives estableix que els principis cooperatius formulats per l'ACI s'han d'aplicar al funcionament i a l'organització de les cooperatives, s'han d'incorporar a les fonts del dret cooperatiu català com a principis generals, i aporten un criteri interpretatiu de la norma.

Aquests principis aprovats en el congrés de l'ACI portat a terme a Manchester l'any 1995 se sintetitzen així: a) Participació voluntària i oberta; b) Gestió democràtica; c) La participació econòmica dels socis; d) Autonomia i independència; e) Educació, formació i informació; f) Cooperació entre cooperatives; g) Interès per la comunitat.

Amb relació al dret de vot dels socis i sòcies de les cooperatives s'analitzarà la llei espanyola i les normes catalanes de l'any 2002 i la recentment aprovada pel Parlament de Catalunya de 9 de juliol de 2015.

LLEI DE 9 DE JULIOL DE 2015 SOBRE COOPERATIVES DE CATALUNYA

La llei de cooperatives de Catalunya, de 9 de juliol de 2015, estableix una nova i important regulació d'aquestes societats. Ens referirem a les que afecten a la capacitat de decisió —dret de vot— dels socis i sòcies i que analitzarem a continuació. ^[9]

Cal destacar que la nova norma reconeix un major marge d'autoregulació a les mateixes cooperatives a través dels seus estatuts socials.

Pel que fa a les persones que poden ser sòcies (article 21) segueix la normativa anterior de l'any 2002: poden ser sòcies les persones físiques i jurídiques, si bé en la nova regulació s'afegeix les comunitats de béns, igual que la legislació estatal.

Estableix noves tipologies de sòcies: sòcies comunes, sòcies de treball, sòcies col·laboradores, sòcies excedents, i sòcies temporals, que és una figura nova.

Configura dos tipus de sòcies col·laboradores: a) Les sòcies col·laboradores que mantenen el patró de la norma del 2002, és a dir, que sense dur a terme l'activitat cooperativitzada principal, puguin col·laborar d'alguna manera en l'objecte social de la cooperativa. Aquesta col·laboració pot consistir en activitats de caràcter auxiliar, accessori o complementari a l'activitat cooperativitzada; b) Les sòcies que només aporten capital. La novetat substancial radica en la figura de la sòcia col·laboradora capitalista.

El règim jurídic pot diferir entre les diferents modalitats de sòcies col·laboradores atenent a la participació en l'objecte social. En tot cas han d'establir-se uns criteris que permetin una ponderada i equitativa participació en els drets i obligacions socioeconòmiques dels cooperativistes.

Amb relació a les sòcies col·laboradores que només aporten capital cal destacar el següent: els estatuts socials poden preveure que les persones sòcies col·laboradores capitalistes no tinguin dret de vot o bé que en tinguin. En cas que tinguin dret de vot a l'assemblea, també tenen dret a integrar els altres òrgans socials, però no poden ocupar la presidència o vicepresidència, no poden ser designats com a administradors de la cooperativa i han de ser menys de la meitat de membres del consell rector (article 54), on no hi ha ponderació de vot.

L'assemblea general de socis (article 42) és l'òrgan d'expressió de la voluntat social. Pot decidir sobre qualsevol matèria que li hagi estat atribuïda expressament per llei o pels estatuts socials.

En les cooperatives de primer grau cada persona sòcia té un vot (article 47). Això no obstant, excepte en les cooperatives de treball associat i de consumidors i usuaris, tota cooperativa amb més de dues persones sòcies pot preveure estatutàriament un sistema que reconegui als socis i sòcies un sistema de vot plural ponderat, en funció de a l'activitat cooperativitzada. Cap persona sòcia no pot superar el 25% dels vots totals, llevat que la societat estigui integrada per tres persones sòcies, en aquest cas el límit s'eleva al 40%. Si només hi ha dues sòcies els acords s'han d'adoptar per unanimitat.

En el cas de cooperatives amb diferents tipus de socis i sòcies, el nombre total de vots de les diverses tipologies de socis que no tinguin activitat cooperativitzada, inclosos els socis temporals, no pot superar els 49% dels vots socials totals. En tot cas el nombre de vots de les persones sòcies col·laboradores no pot superar el 40% dels vots de les persones assistents a les assemblees. Els estatuts socials poden establir que el fraccionament de vots dins de cada categoria de persones sòcies es ponderi en atenció a les regles d'atribució el vot pels diferents tipus de persones sòcies.

En les cooperatives de crèdit se segueix el criteri general de “cada soci, un vot”. No obstant això, estatutàriament pot ponderar-se el dret de vot fins a un 20% per a les persones físiques i un 25% per a les persones jurídiques, que podrà ser proporcional a les aportacions al capital social, o a l’activitat desenvolupada —cooperativitzada— o al nombre de persones de les cooperatives associades.⁽¹⁰⁾

En les cooperatives de segon grau, les federacions o confederacions, els drets de vot de les sòcies es poden ponderar en atenció a la seva participació en l’activitat cooperativitzada o al nombre de socis de cada persona jurídica, sense que en cap cas un persona sòcia no pugui disposar de més del 50% dels vots socials. El conjunt de socis i sòcies que no siguin cooperatives no poden, en cap cas, tenir la majoria dels vots socials.

Com es pot observar, fins a l’any 2015 els criteris sobre igualtat de vot en les cooperatives de primer grau o la seva ponderació s’ajusten sempre a l’activitat cooperativitzada. Amb la nova norma, el vot d’un sol soci en funció de l’activitat cooperativitzada pot arribar al 20% del total dels vots socials, si bé és cert que millora la redacció del vot ponderat de la llei catalana de l’any 2002 (abans eren un màxim de 5 vots socials, sense establir el criteri de proporcionalitat) matisa bastant el criteri general d’una persona, un vot.

La novetat substancial de la llei del 2015 resideix en el dret de vot del soci estrictament només capitalista, que pot arribar a tenir el 40% dels vots socials i que incompleix l’article 47 de la mateixa llei. Efectivament, en les cooperatives de primer grau, que són la majoria, “cada persona té un vot”, amb diverses ponderacions en cooperatives de segon grau.

D’aquesta manera, i a l’empara de la facultat d’autoregulació de les cooperatives, que són societats de persones, s’introdueix un criteri propi de les societats de capital, reconeixent el dret de vot exclusivament i única per ser sòcia capitalista, sense dur a terme activitat cooperativitzada de cap mena, i poden formar part de l’òrgan d’administració —manllevant també inútilment la terminologia pròpia de les societats de capital—, en què queda englobat el consell rector.

Certament les cooperatives, com moltes altres empreses, tenen necessitat de capitalitzar-se. Hi ha instruments per fer-ho, com poden ser crèdits tous, avals públics o beneficis fiscals, entre d’altres, i per tant té tot el sentit que l’administració procuri que les societats cooperatives es capitalitzin, però no contradient la mateixa llei i els principis de l’Aliança Cooperativa Internacional.⁽¹¹⁾

Es podria partir de la base que tant els socis capitalistes com la resta de socis i sòcies de tota mena col·laboren, o si es vol, contribueixen, a la millor consecució de l’objecte social de l’empresa cooperativa o capitalista. Per a això el legislador té instruments legals per crear societats de naturalesa jurídica diferent de les cooperatives creant una tipologia d’empresa on convisquin, si poden, socis de capital i socis de treball. És una possibilitat que el Govern de la Generalitat no ha utilitzat.

En tot cas, la Generalitat de Catalunya té competències exclusives sobre les cooperatives catalanes. I especialment l’Estatut d’autonomia (article 124.3) obliga l’administració al foment del moviment cooperatiu. La nova llei catalana no segueix aquest mandat estatutari.

En aquest sentit només cal remarcar l'incompliment del preàmbul de la Llei de cooperatives de 9 de juliol de 2015, que considera la cooperativa com *“una associació autònoma de persones que s’han unit de manera voluntària per a satisfer llurs necessitats i aspiracions econòmiques, socials i culturals en comú, mitjançant una empresa de propietat conjunta i gestió democràtica”*.

Notes

- 1: Reial decret legislatiu 1/2010, de 2 de juliol, pel qual s’aprova el text refós de la Llei de societats de capital. (BOE, número 161 de 3 juliol 2010). Llei 5/2011, de 29 de març, d’economia social (BOE número 76 de 30 de març 2011).
- 2: Llei 44/2015, de 14 d’octubre, de societats laborals i participades (BOE 246, de 15 d’octubre de 2015).
- 3: Normativa aplicable a les fundacions: Llei 4/2008, de 24 d’abril, del llibre tercer del Codi Civil de Catalunya, relatiu a les persones jurídiques (DOGC número 5123, de 2 de maig de 2008).
- 4: Normativa sobre associacions: Llei 4/2008, de 24 d’abril, del llibre tercer del Codi Civil de Catalunya, relatiu a les persones jurídiques (DOGC número 5123, de 2 de maig de 2008) modificat per llei 7/2012, del 15 de juny, de modificació del llibre tercer del Codi Civil de Catalunya, relatiu a les persones jurídiques.(DOGC i número 6152 de 19 de juny de 2012) i Llei 21/2014, del 29 de desembre, del protectorat de les fundacions i de verificació de l’activitat de les associacions declarades d’utilitat pública (DOGC número 6780, de 31 de desembre).
- 5: Normativa sobre societat agràries de transformació: Decret 199/2013, de 23 de juliol, de la Generalitat de Catalunya (DOGC número 6425, de 25 de juliol de 2013). Estableix les normes sobre la constitució i el funcionament de les societats agràries de transformació, en endavant SAT, amb domicili social a Catalunya. I el Real Decreto 1776/1981, de 3 d’agost, (BOE número 194, de 14 d’agost de 1981) pel qual s’aprova l’estatut que regula les societats agràries de transformació.
- 6: La regulació de les mütues d’assegurances actualment és el Reial decret legislatiu 6/2004, de 29 d’octubre, pel qual s’aprova el text refós de la Llei d’ordenació i supervisió de les assegurances privades, especialment els articles 64 i 65 (BOE número 282, de 25 de novembre de 1994) i el Reial decret legislatiu 6/2004, de 29 d’octubre, pel qual s’aprova el text refós de la Llei d’ordenació de les assegurances privades (BOE número 267, de 5 de novembre de 2004).

Amb relació a les mütues de previsió social, tot i que la seva regulació actual parteix de l’esmentat Reial decret legislatiu 6/2004 64 i 65, cal tenir present que en funció del territori on desenvolupen la seva activitat principal tenen competència exclusiva sobre les mütues de previsió social les comunitats autònomes. A Catalunya, la Llei 10/2003, de 13 de juny, sobre mutualitats de previsió social regula aquestes entitats (DOGC número 3914, de 30 de juny de 2003).

No es fa referència a les mütues d’accidents de treball, que es regulen pel Reial decret legislatiu 8/2015, de 30 d’octubre, pel qual s’aprova el text refós de la Llei general de la Seguretat Social. (BOE número 154, de 31 d’octubre de 2015).

- 7: Llobregat Hurtado, Maria Luisa. *Mutualidad y empresas cooperativas*. José M^a Bosch. S.A., Editor. Barcelona, 1990.
- 8: International Co-operative Alliance | [Welcome to the ..ica.coop/-Co-operativeidentity,values - Events - Resource](http://www.ica.coop/-/Co-operativeidentity,values-Events-Resource). Pàgina visitada el 14 d'agost 2015.
- 9: Llei 12/2015, de 9 de juliol de 2015, de cooperatives (DOGC 6914, de 16 de juliol de 2015).
- 10: Normativa de les cooperatives de crèdit. Llei 13/1989, de 26 de maig, de cooperatives de crèdit. (BOE número 129, de 31 de maig de 1989).
- 11: Gómez, Joana. “[Anàlisi dels principals problemes de finançament de les entitats d'economia social a Espanya](#)”. *Nexe*, número 35. (Versió integral).



LES CAE: UN PARAIGUA PER A L'EMPREDORIA

L'Apòstrof, SCCL

Les Cooperatives d'Activitats i Emprenedoria (CAE) es poden definir com a incubadores i acceleradores de projectes empresarials. Són un punt de partida a l'abast de les persones emprenedores que se sustenta en tres potes: la innovació social, la creació d'empreses i la generació d'ocupació. En aquest article coneixerem una mica més detingudament aquesta figura consolidada a França i que s'està obrint camí a Catalunya.

Les CAE focalitzen la seva actuació sobre tres problemes detectats: les elevades taxes d'atur que hi ha a les nostres societats, la dificultat de tirar endavant projectes d'emprenedoria –i superar la mortalitat d'aquests projectes en la seva fase inicial– i l'aïllament de les persones emprenedores. L'objectiu és donar resposta a aquestes necessitats i, en una segona fase, fer que aquestes persones puguin crear les seves empreses en el marc d'una plataforma comuna.

A Catalunya, [Calidoscoop](#) està impulsant la primera CAE després d'estudiar el model francès i adaptar-lo a la normativa i cultura emprenedora del nostre país. La Cooperativa d'Activitats i Emprenedoria Calidoscoop és un projecte d'innovació social en matèria de generació d'empresa i creació d'ocupació, inspirat en les Coopératives d'Activité et d'Emploi, amb més de vint anys d'èxit provat. Les CAE franceses –i les figures semblants existents a països com Bèlgica i Suècia– són un complement eficaç dels dispositius clàssics d'atenció a persones emprenedores, tant públics com privats.

COM FUNCIONA UNA CAE?

D'entrada, la persona emprenedora disposa de dos elements clau per començar a caminar sota el paraigua de la CAE: d'una banda, un NIF per facturar i un contracte laboral per obtenir seguretat i estabilitat laboral i social. De l'altra, integrar-se a un projecte col·lectiu i apoderador basat en l'atenció personalitzada i la mutualització de serveis empresarials i de gestió.

En una primera fase, la relació entre la CAE i la persona emprenedora es regula mitjançant un conveni d'acompanyament i, a partir d'una regularitat d'ingressos de la seva activitat empresarial i/o professional, s'enceta una relació laboral amb la CAE que li permetrà:

- Provar si la seva activitat i/o professió li interessa o li resulta viable, tècnicament i econòmicament; fer-la créixer, consolidar-la; reconduir-la, o abandonar-la, si escau.
- Accedir al CIF de la cooperativa que li permetrà emetre factures als seus clients.
- Gaudir d'una plataforma de gestió, un assessorament i un acompanyament personalitzat.
- Disposar d'una formació empresarial a mida de les seves necessitats i del seu projecte.
- Mantenir la seva independència comercial.
- Tenir una seguretat jurídica i laboral (règim general de la Seguretat Social).
- Gaudir de la generació de múltiples sinergies empresarials i comercials entre els integrants de la cooperativa.

LES CAE FRANCESSES, FONT D'INSPIRACIÓ

A França, la primera CAE es va constituir el 1995 a Lió com a alternativa a l'aïllament que solen patir els emprenedors individuals. Actualment, hi ha dos models de CAE que conviuen a l'Estat francès: un model centrat a garantir l'ocupació –amb l'ajut de subvencions per part de l'administració–, la qual, entre altres prestacions, permet que l'emprenedor pugui cobrar l'atur en cas de no arribar al salari mínim interprofessional, i un segon tipus de CAE, que té un vessant més empresarial, ja que posa a disposició dels emprenedors un NIF per poder facturar les feines i una xarxa professional per consolidar l'estructura.

Avui, al territori francès hi ha més de cent CAE funcionant a l'aixopluc de xarxes com [Copea](#) o [Cóoperer pour entreprendre](#). Aquesta última organització reuneix uns 7.000 emprenedors i 74 cooperatives, les quals representen més de 70 milions d'euros en volum de negoci. La proposta de [Cóoperer pour entreprendre](#) es resumeix de la manera següent: “l’emprenedor, més que la creació de la seva empresa, es crea la seva feina en una empresa amb forma de cooperativa compartida juntament amb altres empresaris que tenen competències i porten a terme gran varietat de projectes”. Mitjançant aquesta creació col·lectiva, les persones adscrites a la CAE (els “empresaris assalariats”) poden satisfer el seu dret al treball i accedir a protecció social, compartir despeses i competències, instruments financers, etc. La majoria de projectes promoguts per [Cóoperer pour entreprendre](#) s’agrupen en cinc grans sectors productius: noves tecnologies de la informació i la comunicació (TIC), cooperatives artesanals, cooperatives relacionades amb la construcció mitjançant diversos oficis, serveis d’atenció a les persones i serveis a les empreses i al comerç.

Paolo Fusaro forma part de la CAE [Coopamane](#), on va crear el projecte del sector de la moda Maravilla. Al principi buscava un acompanyament i comprovar si els seus productes tenien cabuda al mercat i, a poc a poc, va anar augmentant la comercialització de la seva roba. Fent balanç, Fusaro comenta que “el fet d’estar a la CAE m’ha permès tenir una ampla cobertura social, acompanyament i, sobretot, poder confiar la gestió administrativa a uns experts. Gràcies a això m’he pogut centrar més en la part comercial del projecte.”

Les CAE franceses disposen d’un bagatge important, ja que milers de persones hi han passat i han aconseguit crear projectes d’èxit basant-se en la innovació social. És per això que alguns autors han descrit les CAE com a “empreses epistèmiques” és a dir, organitzacions que tenen la missió d’anar-se construint elles mateixes, entenent que són empreses que impliquen una gran càrrega d’aprenentatge i innovació (per veure l’evolució de les CAE franceses, consulteu [Joseph Sangiorgio i Stéphane Veyer](#))

OPORTUNITATS

Si a França les CAE ja són una realitat consolidada, a l’Estat espanyol el model s’està obrint camí com a recurs a l’abast de les persones emprenedores. A Catalunya, la Llei de cooperatives 12/2015 recull en una disposició addicional la figura les Cooperatives de Foment Empresarial, que “tenen per objecte social prioritari el suport a la creació i al creixement d’activitats econòmiques i socials desenvolupades per nous emprenedors”. Quan es desplegui durant l’any que ve –el termini màxim és el desembre de 2016–, la llei permetrà donar d’alta persones al règim general de la Seguretat Social i tenir socis, tant persones físiques com jurídiques.

De fet, la cooperativa de treball associat Calidoscoop s’ha avançat a la llei i el gener de 2016 constituirà la primera CAE catalana. “Hem anat creant el nostre propi model sota el paraigua cooperatiu. Tenir un CIF per facturar, estar donat d’alta al règim general de la Seguretat Social o accedir a formació poden semblar coses instrumentals, però també són molt necessàries per a les persones emprenedores”, explica Laura Hernández, sòcia de Calidoscoop.

Hernández va conèixer el model de les CAE arran de les visites que van fer al país veí amb l’equip de l’empresa de promoció del cooperativisme Ara_coop, del qual formava part. Després d’estudi-

ar el model a fons, van posar-se a treballar per adaptar-lo a la realitat catalana. Aquesta aposta està començant a donar els primers fruits, ja que Calidoscoop està incubant sis projectes i, alhora, està constituint una CAE agrària per generar ocupació en un entorn rural. El model de la CAE també està inspirant altres territoris de l'Estat: Navarra, Aragó i Madrid volen impulsar iniciatives semblants a Calidoscoop, mentre que a Andalusia ja funciona [SMartib](#) (Cooperativa de Gestión de Proyectos Artísticos y Culturales), reconeguda com a Cooperativa de Impulso Empresarial per la llei de cooperatives andalusa.

El model desenvolupat per Calidoscoop preveu diverses fases, des del moment que l'emprenedor presenta la seva proposta a la CAE (selecció) fins que esdevé soci de ple dret de la cooperativa al cap d'un màxim de dos anys. En aquests moments, Calidoscoop treballa amb uns quants projectes que es troben en la fase d'acceleració, és a dir, l'etapa en què la persona emprenedora rep formació i assessorament personalitzat per començar a desenvolupar la seva activitat.

Una d'aquestes persones és l'economista Iolanda Suescun, que impulsa un projecte de consultoria i formació per ajudar altres dones emprenedores a crear la seva empresa. La peculiaritat d'aquesta iniciativa és que preveu aplicar instruments pedagògics propis de les arts escèniques –com ara el teatre de l'oprimit– “per introduir conceptes com la responsabilitat social i fer que cada dona tregui el millor d'ella mateixa”, explica Suescun. A mitjà termini, aquesta emprenedora espera formar part de la CAE per poder aprofitar el potencial del treball en equip. “El més positiu és que he pogut accedir a una xarxa de contactes. Tot i que procedim de sectors diferents, en el marc de la CAE fem dinàmiques conjuntes i, fins i tot, en el futur podrem oferir serveis compartits”, reflexiona Suescun.

ANTENES CAE

L'estratègia d'expansió territorial de les CAE té a veure amb la creació de punts de dinamització al territori en col·laboració amb altres agents públics i privats, les anomenades antenes CAE. En aquest sentit, què poden fer les administracions per ajudar a desenvolupar el model? Per començar, en l'àmbit nacional, cal que la Generalitat comenci a desplegar la disposició addicional inclosa a la Llei de cooperatives. D'altra banda, a escala local, els ajuntaments poden donar una empenta al model de diferents maneres: fent de prescriptors i difusors de la CAE mitjançant les àrees de promoció econòmica, facilitant espais per fer formacions i oferint suport econòmic. En definitiva “es tracta de vincular les institucions locals amb la CAE perquè l'apliquin al seu territori”, resumeix Hernández. Aquest tàndem amb els ens locals hauria de permetre aprofitar els recursos i les sinergies de cada territori per desenvolupar projectes viables d'ocupació.



COOPERATIVES D'ALUMNES, UNA QÜESTIÓ DE PRÀCTICA

Carles Masià

Game Over, Reciclan, Lola Crafts, Economy Kings, Coophorse... Poden sonar com a marques registrades que cotitzen a l'IBEX-35, però res més lluny de la realitat. Es tracta dels noms d'algunes cooperatives i projectes escolars que s'han creat els darrers anys a Catalunya, una forma d'aprendre els valors de la cooperació i, el que és més important, de posar-los en pràctica en comptes de sentir-ne a parlar en abstracte.

"Ell prou sabia que sense una educació cooperativista arrelada des de la joventut escolar és difícil de fer penetrar els principis de Rochdale en la majoria d'adults, marcats per la tara de l'individualisme i també de l'egoisme".

(Jacint Dunyó referint-se a l'estudiós del cooperativisme escolar Joan Ventosa i Roig)

Les cooperatives escolars són societats d'alumnes administrades per ells mateixos, amb l'ajuda del professorat, que tenen com a finalitat desenvolupar activitats comunes, com per exemple tallers per finançar activitats, col·laborar amb el centre per millorar les seves instal·lacions o fer projectes solidaris. D'aquesta manera, es potencia que els infants i adolescents prenguin consciència de principis com la solidaritat i el suport mutu i, en el futur, puguin esdevenir persones més crítiques i participatives.

A Catalunya, Aracoop impulsa diverses accions per donar a conèixer el model cooperatiu entre l'alumnat, com ara el programa Fescoop, que consisteix en un taller explicatiu i en una segona fase en què es fan projectes d'empresa cooperativa. En aquesta segona part de l'activitat s'utilitza un simulador en línia perquè l'alumnat treballi la ideació del projecte, analitzi els punts forts i els punts febles, les accions de comunicació que impulsarà, com el donarà a conèixer als grups d'interès... En definitiva, és un mena de guió de tot el que té a veure amb el procés de creació de la cooperativa. El programa finalitza amb una cloenda que reconeix les millors iniciatives partint de criteris com la creativitat i la viabilitat del projecte. L'any passat es van premiar projectes com un gimnàs adreçat a persones de la tercera edat, un projecte d'esports d'aventura i una cooperativa de suport domiciliari a persones en situació de dependència, mentre que enguany s'ha destacat un restaurant de menjar ràpid amb aliments sans i ecològics.

COOPERATIVES REALS A L'ESCOLA

Però on pren més força l'aprenentatge és amb la creació de cooperatives escolars reals, mitjançant les quals l'alumnat viu en primera persona l'experiència cooperativista al llarg de tot l'any acadèmic. Els nois i noies han de fer una assemblea constituent de la cooperativa, escollir els càrrecs socials, redactar i aprovar els estatuts, planificar les activitats, portar-les a terme i fer el tancament econòmic. En aquest últim aspecte és important destacar que caldrà decidir a quin projecte solidari es destinaran part dels excedents, un mínim del 10% per norma general. A la segona edició del programa de cooperatives d'alumnes d'Aracoop, se'n van constituir 28. A l'escola Tecnos de Terrassa, per exemple, l'alumnat va escollir activitats com col·laborar amb el manteniment de les zones enjardinades, ensenyar jocs tradicionals de taula i de pati als infants de Preescolar i Primària o fer projectes d'artesanía.

Una altre centre amb experiència en aquest camp és l'Escola Sant Gervasi de Mollet –integrada a la Federació de Cooperatives d'Ensenyament de Catalunya–, amb Els pinetons. La cooperativa escolar es va constituir durant el curs 2012-2013 amb els alumnes de 5è de primària i poc després es va ampliar als alumnes de 6è, i té 214 persones sòcies. L'activitat principal de la cooperativa és la realització d'un mercat a final de curs per vendre productes elaborats pel mateix alumnat, participa en la donació de sang que es fa al centre, a les activitats de Sant Jordi i col·labora amb la campanya de recollida de menjar del Banc d'Aliments. Pel que fa a l'alumnat de secundària, s'agrupa en una altra cooperativa, Les oliveres, més centrada en campanyes de solidaritat i cooperació. El centre adopta el cooperativisme com a tema transversal "perquè l'alumnat el visqui de manera natural i s'hi impliqui. Sobretot, volem que tingui un enfocament pràctic i vivencial", explica el director de Batxillerat, Josep Ramon Bertolín.

L'escola Sant Gervasi i altres també entren en contacte amb les entitats que dinamitzen l'ocupació, com per exemple el programa cultura emprendora a l'escola, impulsat per la Diputació

de Barcelona i els municipis. En aquestes visites l'alumnat cooperativista presenta el seu pla de treball i sol·licita el NIF (en aquest cas, fictici) com qualsevol altra persona emprenedora. “És una mena de ritualització del procés de creació d’una cooperativa que també té la seva importància, ja que serveix perquè els nois i noies s’apoderin”, resumeix Bertolín.

Moltes d’aquestes escoles van coincidir el passat 13 de novembre en la I Trobada de Cooperatives d’Alumnes de Catalunya. En els dos últims anys s’han muntat al voltant de 60 cooperatives d’alumnes, amb la implicació de més de 1.500 nois i noies de centres de primària i secundària del país. Ara el proper pas serà crear una federació de cooperatives d’alumnes durant el primer trimestre de 2016 per donar més representació a l'alumnat que ja participa i potenciar la connexió entre els diferents projectes. “Un aspecte molt rellevant és que durant tot el procés s’ha posat l’accent a implicar tant escoles cooperatives com escoles no cooperatives amb una voluntat ferma de donar a conèixer el model cooperatiu més enllà dels cercles habituals”, [va explicar el director de la Federació de Cooperatives d’Ensenyament de Catalunya, Joan Segarra](#).

A Catalunya i a l'Estat espanyol funcionen centenars de cooperatives escolars que segueixen els criteris descrits anteriorment, moltes agrupades al portal asturià Valnalón-Educa, que impulsa el projecte educatiu Empresa Joven Europea (EJE). Aquest projecte –enfocat a alumnat de 3r i 4t d’ESO, batxillerat i cicles formatius de grau mitjà i superior– té la peculiaritat que se sol difondre mitjançant mercats que apleguen milers d’alumnes a les places de les localitats. Per tot plegat, va rebre la consideració d'exemple de bona pràctica per part de la Unió Europea (procediment BEST, miniempreses en Educació Secundària).

ELS PIONERS

La idea de formar cooperatives escolars no és nova i, de fet, a Catalunya disposem d’un referent internacional en aquest àmbit, [Joan Ventosa i Roig](#). Aquest vilanoví, que fou redactor de la primera llei de cooperatives de l'Estat (1931) i de la Llei de bases de la cooperació (1934), així com president de la Federació de Cooperatives de Catalunya (1922-1934) i membre del comitè central de l'Aliança Cooperativa Internacional (1924-1944), s’hagué d’exiliar a Mèxic després de la Guerra Civil. Des del país d’acollida va tenir un paper molt actiu per desenvolupar un projecte de promoció de les cooperatives escolars i va redactar un esborrany de la llei de cooperatives per al govern mexicà, com també el treball per a la UNESCO Les cooperatives escolars.

Segons explica l'Aliança Cooperativa Internacional (ACI), les primeres experiències de cooperatives escolars van néixer a França després de la primera Guerra Mundial impulsades pel professor Barthelémy Profit. Poc després, més docents es van adonar dels avantatges de promoure associacions cooperatives en el camp educatiu, i més endavant es va anar estenent a altres estats europeus i a Amèrica, que és on va trobar el terreny més fèrtil per desenvolupar-se, sobretot a l'Argentina, Puerto Rico, Equador, Mèxic, Colòmbia i Costa Rica.

GENERACIONS COOPERATIVISTES

Una de les iniciatives amb més recorregut a casa nostra és la [Cooperativa d’alumnes Lluís Companys](#), fundada el 1984 pels alumnes dels tres últims cursos d’EGB de l’escola Petit Plançó (Olot), una cooperativa de mestres i personal no docent. D’ençà d’aleshores, els joves gestionen

alguns dels serveis de l'escola, com la botiga, un bar, la biblioteca, el manteniment d'algunes instal·lacions, les festes populars i les celebracions especials de l'escola. Segons els impulsors del projecte, és un mecanisme per potenciar la capacitat crítica i la solidaritat de l'alumnat mitjançant la implicació en un projecte comú de responsabilitat compartida, davant d'un entorn social cada cop més individual, competitiu i despersonalitzat.

Bàsicament, els nois i noies s'impliquen amb la cooperativa a dos nivells: d'una banda, tothom s'ha de responsabilitzar d'alguna de les tasques quotidianes necessàries per al funcionament del centre i, de l'altra, també intervenen en aspectes pedagògics i assisteixen a reunions periòdiques amb el professorat. Aquests, al seu torn, recullen els suggeriments de l'alumnat i, si s'arriba a un acord, els incorporen a l'escola. Així, des de fa poc, en alguns cursos es pot utilitzar el mòbil a l'aula per motius pedagògics i fer fotos o activar el GPS a les classes de Geografia, per exemple.

“Intentem combinar el vessant pràctic amb el filosòfic. Potser al principi costa una mica, però un cop han adquirit valors com la importància de treballar per al grup tot funciona millor. Esdevenen alumnes més autònoms i crítics, descobreixen les coses que no els agraden i després busquen com solucionar-les, la qual cosa facilita molt la tasca del professorat”, reflexiona un membre de l'equip docent.

La idea que hi ha darrere de totes aquestes experiències és que la millor manera que els alumnes entenguin el concepte de la cooperació és començant-lo a practicar com més a fons millor.



L'ECONOMIA COL·LABORATIVA, UN COOPERATIVISME 2.0?

L'Apòstrof

Albert Cañigueral és el creador del blog [Consumo colaborativo](#) (2011), membre de la plataforma Ouishare i autor del llibre *Vivir mejor con menos* (Conecta, 2014). És un dels promotors de l'economia col·laborativa o sharing economy, un concepte que s'ha popularitzat en paral·lel al creixement d'empreses com Airbnb, Über o Blablacar, per esmentar-ne algunes de les més conegudes. En aquesta entrevista reflexiona sobre les llums i ombres d'aquestes noves plataformes: quins impactes tenen sobre el model productiu i el món del treball? Com s'hi ha d'adaptar la legislació? Quin és el seu potencial de transformació social? Quins punts de contacte mantenen amb el cooperativisme? Uns quants interrogants i una certesa: pocs s'imaginaven que “una idea de quatre hippies digitals” canviaria les regles del joc tan ràpidament.

Per començar, què entens per economia col·laborativa? Quina relació té amb un altre terme que ha fet fortuna darrerament, que són els comuns?

S'ha abusat tant del terme que costa definir-la. En aquest sentit, el Comitè Econòmic i Social Europeu defineix [l'economia col·laborativa](#) com “la manera tradicional de compartir, intercanviar, prestar, llogar i regalar mitjançant la tecnologia moderna i les comunitats”, mentre que la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia diu que és un model de consum que “es basa en l'intercanvi entre particulars de béns i serveis que romanien ociosos o infrautilitzats; per exemple, les places lliures del cotxe en un viatge, el domicili que es queda buit durant les vacances, eines que es fan servir un o dos cops després de comprar-les, etc., a canvi d'una compensació pactada entre les parts”. El que és important de veritat és la capacitat de coordinació massiva, de manera simple i entre iguals que tenim ara mateix. Llavors, aquesta capacitat pot derivar en diverses maneres de coordinar-se que pot rebre diferents noms. L'economia col·laborativa i el peer to peer (P2P, d'igual a igual) poden derivar en generació de procomú, però no sempre és així. Un dels exemples més interessants d'intersecció és [Goteo](#). Hi ha molta gent dins de l'òrbita de l'economia col·laborativa que creu que es podria orientar cap als comuns per tal de maximitzar el potencial d'aquesta nova manera d'organitzar-nos.

El novembre passat Barcelona va acollir l'[Ouishare fest](#), amb el lema “la transformació col·laborativa”. Quina és la sensació més important que t'endús d'aquesta trobada?

D'entrada, una sensació de feina ben feta per totes les felicitacions que tot l'equip va rebre. Pel que fa als debats, és clar que hi ha una tensió entre la versió més capitalista de l'economia col·laborativa i l'anomenada economia cooperativa, social i solidària, que també va ser-hi molt present. La conclusió expressada pel Comissionat d'Economia Cooperativa, Social i Solidària de l'Ajuntament de Barcelona, Jordi Via, és que es necessiten mútuament per millorar i ajudar a construir una societat més igualitària. També cal destacar la necessitat de seguir debatent de manera constructiva temes com la regulació d'aquest nou model productiu, el pagament d'impostos i el futur del treball. És una tendència imparable i molt ràpida que no es pot ignorar sinó que cal redreçar.

Segons algunes estimacions, l'any 2025 l'economia col·laborativa pot arribar a moure més de 300.000 milions d'euros. Quan vas començar a fer el blog, pensaves que aquesta idea de “quatre hippies digitals” tindria un potencial de creixement tan gran?

No sóc economista i quan vaig començar el blog ho vaig fer des d'un punt de vista sobretot divulgatiu d'allò que m'atreia. El 2011, Airbnb, BlaBlaCar, Kickstarter i altres empreses ja tenien una escala més que respectable, però crec que ningú no era conscient del nivell d'eficiència i potencial de creixement exponencial que presenten els models de negoci basats en plataformes digitals. En qualsevol cas, sempre cal llegir les xifres amb cautela i sabent que una bona part de l'economia col·laborativa no es pot mesurar en diners o en el PIB, que són criteris força miops i limitats quan parlem de cobrir les necessitats de les persones.

L'emprenedora estatunidenca Lisa Gansky parla d'un nou paradigma que emergeix, el de la “ciutadania productora”, en què aquesta esdevindria copropietària de les plataformes on opera. Quins són, a grans trets, els beneficis d'aquest model?

De fet, el concepte de “ciutadania productiva” és de Javi Creus, fundador d'[Ideas For Change](#) i autor de l'estudi Pentagrowth i, en qualsevol cas, és proper a líders internacionals com Lisa Gansky, Arun Sundararajan, Robin Chase o Michel Bauwens. Construir una plataforma i fer que funcioni no resulta fàcil, i qui hi inverteix temps i/o diners al principi és just que pugui ser-ne propietari i endur-se un tant per cent raonable del benefici generat pels intercanvis. D'altra banda, sense els “usuaris productors” aquestes plataformes no serveixen de gaire res; per tant, hi ha un equilibri de forces i un interès comú a desenvolupar la plataforma que ens porta cap a aquest escenari més cooperativista –tot i que no d'una manera tradicional– on els usuaris productors puguin tenir més veu, vot i rebre part dels beneficis que la plataforma produeix. Alguns models, com [People's Supermarket](#), [La colmena que dice sí](#) i, fins i tot, [Reddit](#), ja busquen maneres que els usuaris tinguin més participació en la presa de decisions respecte de la plataforma. Tots aquests nous models de negoci encara són a la pubertat i cal experimentar més amb nous sistemes de propietat i gestió.

Queda clar que les empreses d'economia col·laborativa poden ser més eficients perquè treballen sota demanda. La cara fosca, però, és que poden fomentar la precarització i la pèrdua de drets laborals. Com es pot promoure una economia col·laborativa sense caure en això?

L'anomenada “on-demand economy” és un subapartat de l'economia col·laborativa on el servei s'estandarditza i s'ofereix als consumidors de manera ràpida i despersonalitzada. Cal que els usuaris que ofereixen el seu temps mitjançant aquestes plataformes disposin d'una estabilitat d'ingressos, una forma de gestionar les seves dades i reputació entre plataformes, així com de determinats mecanismes de l'estat del benestar. Hem de buscar la millora de separar aquestes necessitats de “la feina tradicional” i inventar-nos noves maneres de fer. El futur del treball apunta cap a un món d'autònoms i de feina per projectes, molt allunyat de la feina estable i repetitiva de l'època industrial. I un altre cop, ja tenim gent pensant en possibles solucions. Qui vulgui aprofundir-hi pot consultar els vídeos sobre el futur del treball al Ouishare Fest de Barcelona i les aportacions de [Nick Grossman](#) i el [Hamilton Project](#).

Segons un informe de l'Organització de Consumidors i Usuaris (OCU), tan sols un 10% de les empreses d'economia col·laborativa de l'Estat espanyol tenen vocació de transformar la societat (a Europa, representen el 25%). Pots posar exemples d'aquest tipus d'iniciatives que estiguin funcionant? Com hauria d'evolucionar el sector per revertir aquesta situació?

Els titulars de molts articles de premsa van ser una mica sensacionalistes i han generat certa confusió. Jo crec que els exemples que no entren en aquest 10% –com Airbnb o BlaBlaCar– han transformat la societat més que no pas els exemples més transformadors que esmenta l'estudi, que tenen una escala i un impacte menors. Si estem parlant de l'economia col·laborativa com a sector, del futur de la generació d'ingressos (abans conegut com a “feina”) i de la necessitat d'ajustar la fiscalitat d'aquestes activitats és per culpa d'aquestes empreses que, en teoria, “no transformen”. Iniciatives com La colmena que dice sí i [Huertos compartidos](#) funcionen. Crec que hi haurà una diversitat de models per cobrir necessitats similars (transport, allotjament, finançament, alimentació, objectes materials, etc.), que conviuran. Els usuaris triaran fer-ne servir unes o d'altres segons els convingui més. No pots pertànyer de manera forta a moltes comunitats a la vegada, per tant, hauràs de triar en quina t'interessa més fer la transacció P2P.

És important que les empreses que fan servir aquest nou poder de la coordinació massiva també treballin amb nous valors: pagament d'impostos on obtenen beneficis (i on fan servir els béns comuns), diàleg i implicació real dels usuaris productors, orientació al procomú, etc. I tot això no s'aconseguirà per imperatiu legal, sinó perquè els millors usuaris productors aniran cap a les plataformes que els tractin millor. L'ètica i els valors són un avantatge competitiu quan es tracta d'atraure el millor talent cap a la teva plataforma.

Les marques més conegudes (Uber, Blablacar, Airbnb...) basen el seu èxit en una extensa xarxa de relacions i, sobretot, en una bona reputació digital. En canvi, es parla poc de la transparència i de com es reparteixen els beneficis. Què ens ha de fer pensar que no es tracta d'un rentat d'imatge?

Són empreses que fan servir el nou poder de la coordinació massiva però que, majoritàriament, encara operen seguint valors d'empreses tradicionals, en gran part perquè han rebut molta inversió i aquesta espera un retorn ràpid, que només es pot aconseguir amb un creixement exponencial. Jo no parlaria tant d'un rentat d'imatge com d'una falta de coherència, i els usuaris cada cop més exigeixen que hi hagi coherència. Alguns autors es refereixen a aquesta situació com a [We Washing](#), és a dir, quan les empreses i les marques utilitzen el llenguatge de "compartir" i "comunitat" per descriure el que, en el fons, són transaccions comercials capitalistes. Més ràpid del que ens podem imaginar –ja sigui per la pressió dels usuaris o perquè apareixen els "disruptors dels disruptors"–, la gestió interna d'aquestes empreses haurà d'evolucionar i cercar models de negoci més contributius cap a la societat.

Quins són els principals punts de contacte entre el cooperativisme i l'economia col·laborativa?

Cada proposta té els seus punts forts i els seus punts febles. En aquest sentit, l'economia col·laborativa és capaç d'arribar amb facilitat a un gran nombre d'usuaris; però, en canvi, té dificultats per aplicar formes de gestió pròpiament col·laboratives o més democràtiques als seus projectes i plataformes. Per la seva banda, l'economia social i solidària té la capacitat d'utilitzar els valors per transformar hàbits de consum, però pateix per poder arribar a capes més àmplies de la societat. Aquestes van ser algunes de les conclusions de la trobada que vam fer el novembre a Nou Barris (Barcelona), i que Adrià Garcia va recollir en un [article](#). En aquesta trobada també es va constatar que els dos models poden ser complementaris i es van debatre qüestions com l'accés, la governança i la distribució del capital en les organitzacions d'economia col·laborativa, el rol de la ciutadania productora, què s'ha de regular i com es pot crear una hegemonia cultural del co- (col·laborar, cooperar i compartir).

Aquestes plataformes es podrien convertir en una mena de cooperativisme 2.0?

En alguns casos, segur que sí, si bé és un tema que encara es mou sobretot en el món acadèmic i de les idees. És clar que al model cooperativista tradicional li costa escalar i fer un ús eficient de les eines tecnològiques que avui dia tenim a l'abast; per tant, parlar d'un cooperativisme 2.0 sembla encertat. La millor descripció la fa Michel Bauwens vinculant el cooperativisme 2.0 i la generació de procomú. Afirmar que les cooperatives són més democràtiques que els equivalents capitalistes, basats en la dependència salarial i la jerarquia interna. Però les cooperatives que

treballen dins del mercat capitalista tendeixen gradualment a una mentalitat competitiva i, fins i tot quan no és així, treballen per al benefici dels seus membres i no per al bé comú. Per [actualitzar el cooperativisme](#), Bauwens proposa quatre punts: les cooperatives s'han d'orientar cap al bé comú mitjançant els seus estatuts (han de ser sense afany de lucre), necessiten models de govern que incloguin tots els grups d'interès, han de participar activament en la producció de béns materials i immaterials per al procomú i, finalment, s'han d'organitzar globalment pel que fa als aspectes socials i polítics, fins i tot en cas que la seva producció sigui local.

Les cooperatives tenen mecanismes per afavorir la redistribució més equitativa del valor que creen i per garantir la presa de decisions de manera democràtica. Com es pot assegurar tot això en aquestes plataformes d'economia col·laborativa?

Això no es pot assegurar; diversos models de gestió de plataformes coexistiran i cada usuari s'acostarà més a unes o altres segons les seves necessitats. D'una banda, crec que és important un diàleg creuat entre els dos mons, per això estem contents de la feina feta al OuiShare Fest i estem participant amb l'Ajuntament de Barcelona en taules que creen ponts entre aquests dos mons i que, a més, pensen en el procomú. Finalment, creiem que hi ha tecnologies que permeten que aquesta distribució més equitativa del valor i la presa de decisions més democràtica es faci de manera més àgil, amb eines com [Backfeed](#) o [Loomio](#), per exemple. A OuiShare les fem servir internament i creiem que l'estigmergia (més enllà de la jerarquia o del consens) és el que permet experimentar i trobar les millors solucions.

Un altre tema important és que, en molts casos, la legislació ha quedat desfasada, ja que no s'adapta a l'activitat de les plataformes col·laboratives. A grans trets, què hauria de fer l'administració per posar-se al dia?

El que ha canviat es el model productiu. Ara podem produir a petita escala, amb eines digitals i posar aquest valor a disposició d'altres de manera eficient mitjançant la venda, el lloguer, el préstec, de franc... Així doncs, cal veure, sector per sector, què implica que qualsevol persona pugui produir valor fàcilment –pujar un vídeo a YouTube en comptes de fer una emissió per una televisió tradicional, per exemple– des d'un punt de vista de llicències d'activitat i fiscalitat. La pregunta que es fa la CNMC i l'Autoritat Catalana de la Competència (ACCO) és: a qui afavoreixen? Cal treballar per una figura dels microautònoms i tots els serveis adjacents per garantir que la generació d'ingressos es faci amb seguretat i qualitat. Abans de regular, cal mesurar de manera real l'impacte de tota aquesta activitat i també pensar en una regulació que s'apalanqui sobre la tecnologia de dades disponible en aquestes plataformes.

Ciutats com París permeten que Airbnb recapti directament la taxa turística per persona i nit i la transfereixi a l'ajuntament. Veus factible que mesures com aquestes s'apliquin algun dia a Barcelona?

Sens dubte, són mesures que beneficien totes les parts implicades, i tenir exemples propers hauria d'ajudar a fer-los arribar aquí. Crec que la mateixa Airbnb ha proposat públicament que estaria interessada a parlar del tema a Barcelona. Repeteixo la idea que es tracta d'un nou model productiu i hem d'adaptar els mecanismes fiscals a aquesta entitat productora que és "la persona" i que no es ni un autònom ni una empresa.

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