

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



MATERIALS FORMATIUS

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



Índex

M1. La dimensió relacional en un projecte d'emprenedoria social col·lectiva

M1.0. Objectius

M1.1. La dimensió relacional

M1.2. L'apropiació de la idea i el projecte

M1.3. La construcció de l'equip: pràctiques, instruments i espais facilitadors

M1.4. Bibliografia

M2. Les cooperatives: què cal saber

M2.0. Objectius

M2.1. Fórmules jurídiques

M2.2. Les cooperatives

M2.3. La regulació cooperativa

M2.4. Bibliografia

M3. La dimensió econòmica

M3.0. Objectius

M3.1. De l'oportunitat de negoci al pla d'empresa

M3.2. Bibliografia

M4. Ecosistema cooperatiu

M4.0. Objectius

M4.1. Introducció a l'Economia Social i Solidària

M4.2. Experiències i tendències emergents d'emprenedoria social cooperativa

M4.3. Finançament ètic, solidari i cooperatiu

M4.4. Bibliografia

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



M1. La dimensió relacional en un projecte d'emprenedoria col·lectiva

M1.0. Objectius

M1.1. La dimensió relacional

M1.2. L'apropiació de la idea i el projecte

M1.3. La construcció de l'equip: pràctiques, instruments i espais facilitadors

M1.4. Bibliografia

Formadores

Elisenda Vegué Gisbert, sòcia fundadora de la cooperativa ETCS i consultora a LabCoop. Té més de 10 anys d'experiència en el sector de l'economia social i cooperativa, de l'orientació professional i desenvolupament econòmic local i de l'organització estratègica d'empreses i organitzacions.

Loli Castilleja Delgado, sòcia fundadora de la cooperativa ETCS i consultora a LabCoop. Té 26 anys d'experiència professional en el sector social. Ha estat tutora de practiques d'IAP, (investigació – acció-participant) en el Màster de Participació i Polítiques locals (UAB), així com assessora, acompanyant i responsable tècnica en nombrosos plans de desenvolupament comunitari i processos de participació.

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



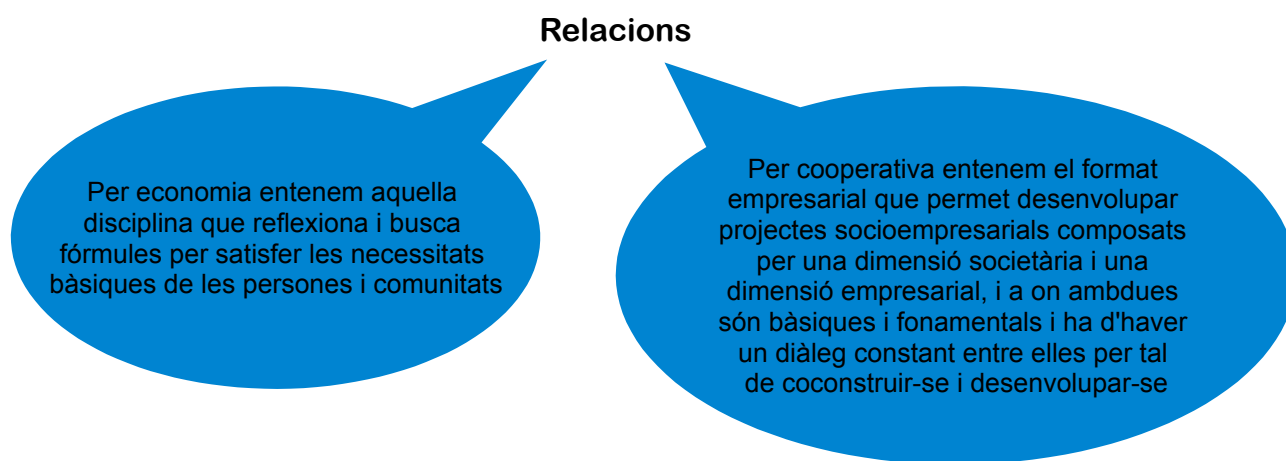
M1.0. Objectius

Aquest mòdul té per objectius:

- (1) Conèixer i testar competències individuals, espais, maneres de fer faciliten el treball col·laboratiu.
- (2) Compartir tipus de relacions i d'estructures que faciliten el bon funcionament de la cooperativa.
- (3) Identificar competències i emocions que entren en joc en els projectes col·lectius i com es gestionen individualment i en grup.
- (4) Conèixer espais i formes de fer que faciliten aquest tipus de relacions.
- (5) Posar en pràctica competències de treball en equip, reflexió a partir de conceptes i aplicació concreta als projectes propis, i construcció conjunta.

M1.1. La dimensió relacional

Des d'una perspectiva relacional, podem respondre de manera diferent a la pregunta de què és l'economia i què és un projecte cooperatiu.



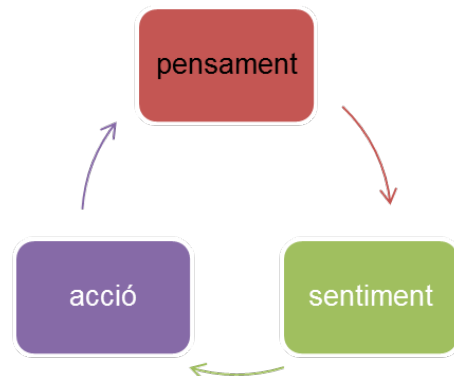
La cooperativa té, doncs, necessàriament dues dimensions, "obligades a entendre's entre si" pel bé del col·lectiu que la compon:

- La dimensió societària, que conté els elements necessaris per garantir una societat regida pels valors cooperatius: autoajuda, autoresponsabilitat, democràcia, igualtat, equitat i solidaritat.
- La dimensió empresarial, que ha de garantir que el projecte empresarial sigui viable i sostenible, a partir dels principis cooperatius: adhesió voluntària, gestió democràtica, participació econòmica dels socis, autonomia i independència, educació, formació i informació, cooperació entre cooperatives i interès per la comunitat.

Per tal de garantir una cohesió i coherència entre la part societària i la part empresarial d'un projecte socioempresarial, cal que la dimensió relacional de la empresa sigui explícita, s'hi dediqui temps i recursos i tinguï espais i instruments per a garantir-la.

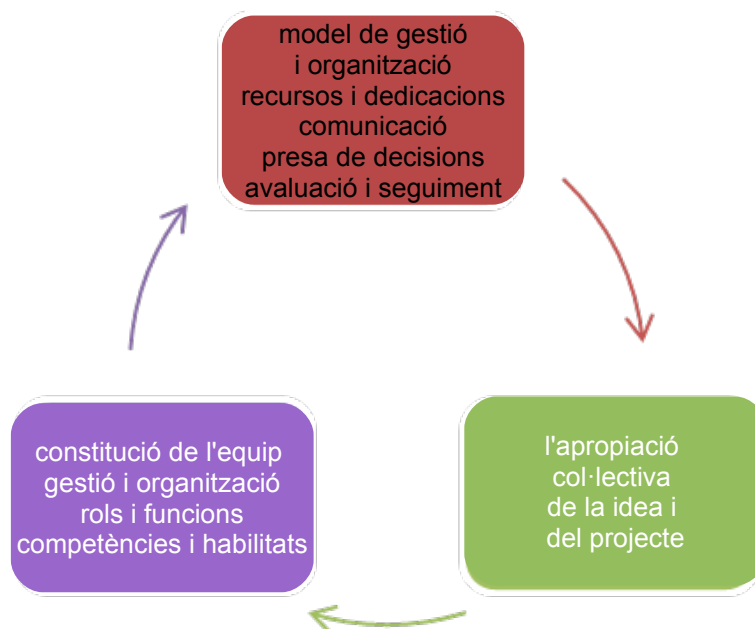
D'aquesta manera, les persones que formen part del projecte, seran realment el cor de l'empresa, i li conferiran el caràcter sensible necessari per poder-la fer coherent amb els principis i valors cooperatius esmentats.

Un individu (un grup també) està format de ment, cos i emocions, tres aspectes estretament interrelacionats entre si. La dimensió relacional té en compte els raonaments (pensament) amb la resposta que dóna el nostre organisme, tant a nivell físic (acció), com emocional (sentiment).



La dimensió relacional d'una cooperativa inclou, doncs:

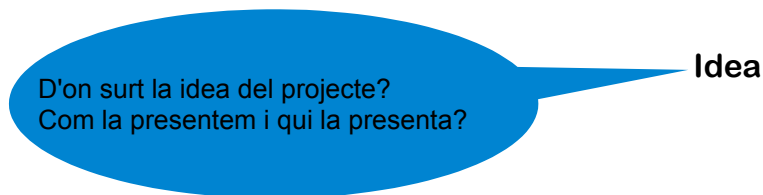
- L'apropiació col·lectiva de la idea i del projecte per part de les persones que el conformen.
- Les pràctiques de constitució de l'equip, de gestió i organització, de repartiment de rols i funcions i de posada en joc de les competències i habilitats de les persones membres.
- Els instruments i espais que han de garantir el model de gestió i organització, els recursos i les dedicacions necessàries; així mateix, les eines que han de facilitar la comunicació interna i externa, la presa de decisions i l'avaluació i seguiment continuat del projecte.



Es tracta doncs d'un procés de construcció de les bases relacionals d'un projecte cooperatiu, durant el què fonamentalment haurem de respondre a preguntes que ens haurem d'anar formulant.

M1.2. L'apropriació de la idea i del projecte

Des de la dimensió relacional, treballar per facilitar l'apropriació de la idea requereix d'una construcció col·lectiva de la idea i, per tant, cal respondre col·lectivament a les preguntes de:



En funció de la resposta que hi donem, caldrà fer un procés necessari per promoure l'apropriació col·lectiva del projecte (per exemple quan la idea ha sorgit només d'una persona o, especialment, quan aquesta ja duu temps treballant-hi). L'objectiu hauria de ser que la idea inicial es convertís en una idea i un projecte realment col·lectius.

Però per a què realment es doni una apropiació col·lectiva de la idea i del projecte, cal posar en joc tres elements necessaris:

- La gestió de la tensió entre necessitats individuals i col·lectives.
- La construcció del punt de partida col·lectiu (que ha d'incloure les individualitats).
- L'establiment dels valors del projecte col·lectiu i les implicacions individuals i col·lectives que es deriven d'aquests valors.

Per poder començar a construir conjuntament una idea o un projecte, cal fer compatibles les necessitats individuals, conjuntament, en el marc del projecte col·lectiu:

necessitats individuals
|
necessitats col·lectives

Quines necessitats vol cobrir (atendre) cada persona i amb el projecte col·lectiu?
Què li demana cada persona sòcia, al projecte?
Quines implicacions tenen les meves necessitats a nivell col·lectiu?
Quins valors vull/necessito que tingui el projecte?

Quines necessitats col·lectives té el projecte?
Quins recursos, competències, habilitats,... disposem, per atendre les necessitats col·lectives?
De quins recursos, energies, dedicacions,... disposem per construir plegades?

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



Per a la construcció del punt de partida col·lectiu (que ha d'incloure les individualitats), caldrà generar espais i instruments per:

- compartir i construir allò comú,
- confrontar i rebre suport en les postures divergents,
- arribar a interessos i necessitats compartides.

En tot cas caldrà preveure què farem per atendre els interessos i necessitats que no queden recollides, tot preguntant-li al projecte si hi ha lloc i a on.

El darrer pas de l'apropiació col·lectiva del projecte és l'establiment dels valors del projecte col·lectiu i les implicacions individuals i col·lectives que es deriven d'aquests valors, responent a les preguntes:

Valors

Què ens defineix?
Quines implicacions té, a nivell col·lectiu i individual, l'assumpció col·lectiva d'aquests valors i principis?

En resum, doncs, des de la dimensió relacional és una dimensió clarament emocional que entén que, en projectes individuals i col·lectius, no podem construir allò racional només des de les idees. En aquest sentit, algunes qüestions a reflexionar en tot aquest procés d'apropiació col·lectiva serien:

- És possible, té sentit l'imaginari cartesià encara?
- Quantes coses ens estem deixant fora? (complexitat, interdependència, xarxa...)
- Com incorporem la passió, allò que realment ens motiva?
- Quines situacions em seran més costoses de gestionar?

Per tal de donar forma a aquest procés d'apropiació col·lectiva cal, des d'un bon començament, dissenyar un dispositiu que faciliti:

- Espais adients per a la creativitat (codi obert).
- La clarificació de rols i lideratges, i com és condueixen, es concreten, es fomenten i es cuiden els compromisos, energies i les responsabilitats de cadascú.
- L'aprofitament dels capitals: motxilles, sabers, competències, habilitats, experiències que tenim, que podem aportar; tot decidint quins posem en joc i quins mantenim per més endavant.
- La incorporació de totes les veus, mirades i sentiments.
- La inclusió o conjugació dels diferents ritmes (cadascú necessita les seves velocitats per incorporar, visualitzar, madurar i digerir).

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



- Els dispositius de comunicació necessària.
- El registre d'un arxiu col·lectiu del procés.

Per tancar el procés d'apropiació col·lectiva, de manera individual les persones haurien de preguntar-se:

Persona

Com em sento en el projecte?
Jo també sóc el projecte?
En aquest projecte hi sento la meva presència/participació?
Em ve de gust emprendre un viatge amb aquestes companyes i amb aquest punt de partida?
Sento les meves necessitats individuals ateses?

M1.3. La construcció de l'equip: pràctiques, instruments i espais facilitadors

Les pràctiques de constitució de l'equip, de gestió i organització, de repartiment de rols i funcions i de posada en joc de les competències i habilitats de les persones membres, formen part també del què cal definir des de la dimensió relacional. Com sempre, però, caldrà definir-ho des del qüestionament propi i col·lectiu.

Per a la construcció d'equips el què primer caldrà abordar és fins a quin punt ens triem i ens sentim triades. Si ens necessitem, l'organització haurà d'aconseguir mantenir aquesta unitat amb les seves individualitats i, per tant, equilibrar els nivells de funcionalitat amb els de formalitat necessària.

Treball en equip ≠ Equips de treball

El treball en equip implica:

- el reconeixement d'un mateix i de les capacitats i actituds dels altres;
- l'escolta cap al altres i l'escolta del grup com alguna cosa més que la suma d'individualitats;
- la generositat com a valor, per donar i per rebre dels altres;
- el sentiment de pertinença, sentir que "formem part de";
- el sentit comú de l'equip, comú perquè és compartit, i sentit perquè s'estableixen fites sentides per totes.

Per a poder construir l'equip també cal definir quins són els rols, els perfils i els lideratges necessaris per al projecte, responent col·lectivament a les preguntes de:

Rols
Perfils
Lideratges

Quins perfils ens calen i de quins perfils disposem?
Quines competències puc aportar a l'equip?
Quines competències ens manquen com a col·lectiu?
Què espera l'equip de cadascun de nosaltres?
Com ens sentim liderant i essent liderats?
Quins lideratges pot sostenir l'equip?

Organitza:



En col·laboració amb:



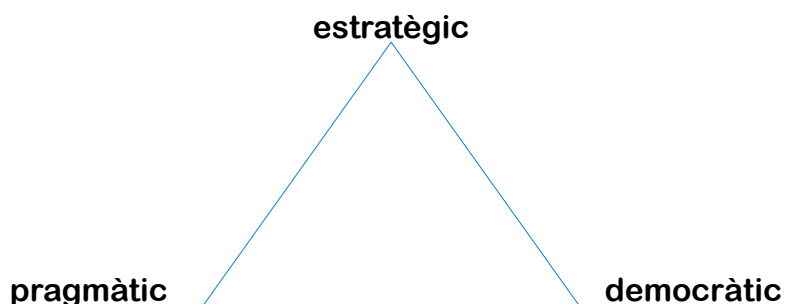
Amb el finançament de:



En aquesta definició de rols, perfils i lideratges, caldrà tenir present els valors que sustenten el projecte col·lectiu i fer que la definició hi sigui coherent.

Existeixen tres rols bàsics en les què les persones i els grups es poden identificar més:

- Estratègic
- Pragmàtic
- Democràtic



El mot “estratègia” prové del grec *stratos* (exèrcit) i *agein* (conductor, guia) i, malgrat s'aplica en diferents contextos, però la definició que ens interessa aquí és la que entén l'estratègia com el procés seleccionat mitjançant el qual s'espera assolir arribar a un estat futur. En aquest sentit el rol estratègic s'encarrega d'identificar els mitjans emprats en l'obtenció de certa fi i és, per tant, un rol que involucra la racionalitat, el pensament (en el nostre quadre original dels tres vectors que conformen una persona o un grup).

El mot “pragmatisme” prové del vocable grec *pragma* (fet o acte), per tant s'orienta cap a una situació concreta. El pragmatisme es caracteritza per la insistència en les conseqüències com a manera donar significat a les coses. Així doncs, el rol pragmàtic és aquell que fonamentalment considera les conseqüències pràctiques i els efectes reals de la presa de decisions.

La “democràcia” és un altre termes que també prové dels vocables grecs *demos* (poble) i *kratos* (poder). En sentit estricte, la democràcia és una forma d'organització de la vida pública, en la qual les decisions col·lectives són adoptades pel poble mitjançant mecanismes de participació directa o indirecta que li confereixen legitimitat als representants. En sentit ampli, la democràcia és una forma de convivència social en la qual tots els seus membres són lliures i iguals davant les normes que la regeixen, i les relacions socials s'estableixen d'acord a mecanismes contractuals.

Hi ha democràcia directa quan la decisió és adoptada directament pels membres del poble. Hi ha democràcia indirecta o representativa quan la decisió és adoptada per persones reconegudes pel poble com els seus representants. Finalment, hi ha democràcia participativa quan s'aplica un model que facilita a les persones la seva capacitat d'associar-se i organitzar-se per exercir una influència directa en les decisions públiques o quan es faciliten amplis mecanismes plebiscitaris. Aquestes tres formes no són excloents i solen integrar-se com a mecanismes complementaris.

Organitza:



En col·laboració amb:

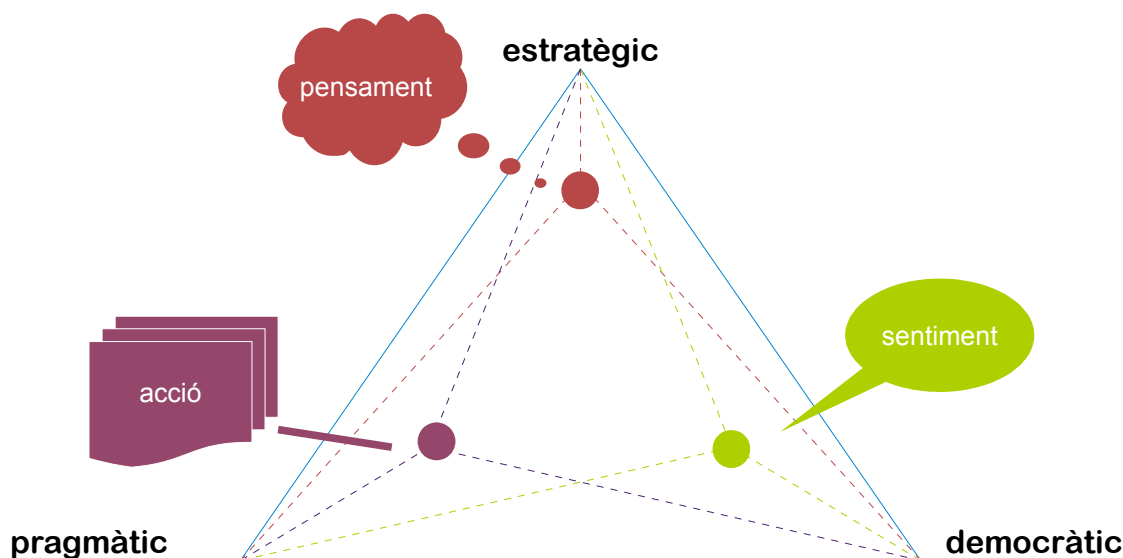


Amb el finançament de:



En aquest marc conceptual, el rol democràtic en un projecte cooperatiu és aquell que vetlla perquè existeixi una forma d'organització on la titularitat del poder resideix en la totalitat dels seus membres, fent que la presa de decisions respongui a la voluntat col·lectiva d'aquests.

Tan en les persones com els grups sempre existeix una combinació més o menys equilibrada dels tres rols, si bé sempre n'hi ha un d'ells que, sota unes determinades circumstàncies i context, predomina.



En aquest punt de la definició de rols i lideratges en funció dels perfils, cal qüestionar-se:

Equilibri dels vèrtex

Com gestionem els tres vèrtexs per a que no suposi un estira i aflixa?
Ha d'haver més presència d'un vèrtex que d'un altre en les decisions? En quines?

Per tal de definir el model de gestió i organització hem de tenir clar primer què volem fer i qui som per fer-ho; un cop estigui clar això podrem decidir com ens organitzem per fer-ho possible.

Què volem fer? Tant en l'activitat econòmica com la societària
Qui som per fer-ho? (competències, habilitats, dedicacions,...)
Com ens organitzem?

Model de gestió i organització

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



El model d'organització vindrà definit pels instruments i espais de què ens dotem per tal de garantir els recursos i les dedicacions necessàries; així mateix, les eines que han de facilitar la comunicació interna i externa, la presa de decisions i l'avaluació i seguiment continuat del projecte. En aquest sentit, caldrà:

- Preveure quins espais generem per prendre les decisions que permetin, facilitin i facin eficient el model de gestió.
- Valorar quins costos té, l'existència d'aquests espais i com els fem sostenibles. Implicacions individuals i col·lectives.
- Tenir en compte, i consensuar, quin serà el sistema de comunicació que usarem per garantir la transparència, facilitar la transmissió d'informació permetre el seguiment de la quotidianitat del projecte.
- Disposar d'instruments, procediments i dispositius que facilitin el treball compartit, per tal que la participació tant a nivell societari com empresarial, sigui una realitat no sempre presencial.
- Garantir el sentiment de pertinença de les sòcies al projecte de forma continuada.
- Definir com es distribueixen les responsabilitats de les sòcies tant referent a les tasques empresarials com societàries.
- Garantir l'accés de totes les sòcies als espais de responsabilitat interna, garantint l'eficiència i sostenibilitat del projecte socioempresarial.
- Dissenyar sistemes i moments d'avaluació de les dues dimensions d'un projecte cooperatiu (societària i empresarial), i com es relacionen entre elles donat que en ambdues hi estan implicades les sòcies.

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



M1.4. Bibliografia

La imaginación estratégica. El caos como liberación. Alfonso Vázquez. Granica. 2008 [1ª edición en 2001].

Sistemas emergentes. O qué tienen en común hormigas, neuronas, ciudades y software. Steven Johnson. Fondo de Cultura Económica. 2001.

El pingüino y el Leviatán. Yochaí Benkler. Deusto. 2012.

La dimensió cooperativa. Jordi via, Jordi Garcia i Josep Maria Xirinacs. Icaria. 2001.

Webs on continuar buscant informació:

<http://blog.cumclavis.net>

<http://meetcommons.org/lorelacional/roles-relacionales-fundamentales>

www.amaliorey.com

www.colaborabora.org

www.copylove.cc

www.emotools.com

www.labcoop.coop

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



M2. Les cooperatives: què cal saber

M2.0. Objectius

M2.1. Fórmules jurídiques

M2.2. Les cooperatives

M2.3. La regulació cooperativa

M2.4. Bibliografia

Formador

Pere Ribas i Perarnau, més de deu anys d'experiència en economia social i cooperativa, en assessorament a la creació d'empresa cooperatives, en gestió d'entitats del tercer sector. Soci fundador de Calidoscoop, sccl. Especialista en assessorament en projectes col·lectius i de l'economia social i cooperativa, en constitució d'empresa cooperativa i en desenvolupament econòmic i social del territori.

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



M2.0. Objectius

Aquest mòdul té per objectius:

- (1) Conèixer diferents opcions jurídiques emprenedores i d'economia social.
- (2) Conèixer els trets bàsics d'una cooperativa.
- (3) Valorar l'encaix i el potencial de la forma jurídica cooperativa en projectes d'emprenedoria social.
- (4) Posar en pràctica competències de treball en equip, reflexió a partir de conceptes i aplicació concreta als projectes propis, i construcció conjunta.

M2.1. Fórmules jurídiques

La fórmula jurídica que adoptem per a desenvolupar la nostra activitat és una eina, un “vestit”, que tindrà unes determinades característiques, estarà sotmesa a una regulació particular, haurà de respondre a unes determinades responsabilitats i haurà de complir amb un tipus específic d'obligacions. Per tant, decidir quina és aquesta fórmula jurídica és important perquè marcarà com haurà de funcionar la nostra activitat des del punt de vista legal i fiscal.

En aquest mòdul aprofundirem en la fórmula cooperativa, però abans veurem els diferents tipus de fórmules, tant empresarials com de l'economia social.

Fórmules empresarials

Les podem classificar en aquelles en les què les persones responen directament amb el seu patrimoni particular a les obligacions que es deriven de l'activitat econòmica, i les què es doten d'una societat que empara l'activitat econòmica i que limita la responsabilitat de les persones que en formen part.

Les primeres les anomenem “sense closca” o empresari/a individual. Es caracteritzen principalment per:

- No requereixen d'aportació mínima de capital inicial
- No hi ha separació entre patrimoni empresarial i particular
- La responsabilitat és il·limitada
- El règim fiscal opera a través de l'Impost de la Renda de les Persones Físiques (IRPF)

Les figures jurídiques “sense closca poden ser:

- Autònom
- Societat Civil Particular (SCP)

L'Autònom és aquella persona física que, pel seu compte i risc, porta a terme l'ordenació dels mitjans de producció i distribució de béns o serveis.

La SCP és un tipus de societat que consisteix en un contracte, realitzat entre dues o més persones, amb afany de lucre-però amb objectius lícits- on posem de forma comuna béns, indústria o diners. Els socis poden ser capitalistes o industrials i com a mínim han de ser dos.

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



Les primeres les anomenem “amb closca” o societats. Es caracteritzen principalment per:

- Requereixen una aportació mínima de capital inicial, són societat de capital
- Es separa el patrimoni empresarial i el particular
- La responsabilitat és limitada
- La fiscalitat opera a través de l'Impost de Societats

Les societats poden ser:

- Mercantil: SL, SA
- Laboral (SLL o SAL)
- Cooperativa (SCCL)

La Societat de Responsabilitat Limitada (SRL o SL) és una societat mercantil amb personalitat jurídica pròpia, on divideixen el capital social en participacions, integrades per les aportacions dels socis i valorades econòmicament. Com a mínim ha de tenir dos socis, tanmateix pot existir la Societat de Responsabilitat Limitada Unipersonal (SRLU) per causa extraordinària i per causa sobrevinguda, quan totes les participacions passen a ser d'un únic soci. També existeix la Societat Limitada Nova Empresa (SLNE) és una especialitat de la Societat Limitada creada fa relativament poc temps, on el capital social està dividit en participacions, integrades per les aportacions dels socis i valorades econòmicament. Pot estar constituïda fins a un màxim de 5 socis.

La Societat Anònima (SA) és una societat mercantil capitalista amb personalitat jurídica pròpia i independent dels socis. El seu capital social està dividit en accions. Cal desemborsar com a mínim el 25% del valor nominal de cadascuna de les accions en el moment de constitució de la societat. Com a mínim ha de tenir dos socis, tanmateix pot existir la Societat Anònima Unipersonal (SAU): la constituïda per un sol accionista (sigui persona física o jurídica) o la constituïda per dos o més accionistes quan totes les accions passin a ser propietat d'un únic accionista.

Les Societats Laborals (SAL o SLL) són societats anònimes o societats de responsabilitat limitada en les que la majoria del capital social és propietat dels treballadors que presten en elles serveis retribuïts en forma personal i directa, la relació laboral dels quals és per temps indefinit. Com veurem després són un tipus de societats d'economia social. Com a mínim han de tenir tres socis.

La Societat Cooperativa Catalana Limitada (SCCL) és una societat constituïda per persones físiques o jurídiques que, sota els principis de lliure adhesió i de baixa voluntària, amb capital variable i gestió democràtica, s'han unit per millorar la situació econòmica i social de llurs components i de l'entorn comunitari, mitjançant una activitat empresarial de base col·lectiva. Poden desenvolupar qualsevol activitat econòmica o social. Cal que estiguin formades com a mínim per tres persones. Són el tipus de societats d'economia social per excel·lència.

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



Fórmules d'economia social

L'economia social es caracteritza per tenir una gran diversitat d'entitats jurídiques. Recordem que d'acord amb la llei d'economia social (Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social), podem entendre per economia social aquelles entitats en què predominen les persones i la finalitat social per sobre del capital, que es gestionen de manera autònoma, transparent, democràtica i participativa, que apliquen resultats principalment en funció del treball aportat i del servei o activitat realitzada per les sòcies i socis o pels seus membres i, si s'escau, a la finalitat social objecte de l'entitat, que promouen la solidaritat interna i amb la societat, i que són independents dels poders públics.

Les principals fórmules d'economia social són doncs:

- Associacions
- Cooperatives
- Federacions
- Fundacions
- Societats Laborals

	Associació	Federació	Fundació	Cooperativa	Soc. Laboral
Substrat	Persones físiques (voluntaris)	Persones jurídiques	Patrimoni	Servei mutu de persones + capital social	Capital + treball
Classes	Agrupació, plataforma, coordinadora, ONG, club...	Interessos sectorials, àmbit territorial	Privada, pública	Agràries, consum, treball, serveis, habitatge, 2n grau...	Anònima, limitada
Òrgan de govern	Junta directiva	Junta directiva	Patronat	Consell Rector	Consell d'administració
Òrgan de control	Assemblea de socis	Assemblea de representants	Protectorat (Generalitat)	Assemblea general, Intervenció de comptes	Assemblea d'accionistes
Constitució	Acta fundacional + estatuts	Acta fundacional + estatuts	Carta fundacional + estatuts + previsió econòmica	Certificació negativa de nom + escriptura pública de constitució (estatuts)	Certificació negativa de nom + escriptura pública de constitució (estatuts)
Fiscalitat	Reg. Gral., mínims	Reg. Gral., mínims	Reg. Especial	Reg. Especial	Reg. Gral., bonificacions
Comptabilitat	PGC ESAL	PGC ESAL	PGC Fundacions	Codi Comerç i PGC Coop	Codi Comerç, PGC gral.

Per tant, tant les Societats Laborals com les Cooperatives poden considerar-se fórmules jurídiques empresarials i d'economia social.

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



L'elecció de la fórmula jurídica depen de...

Les finalitats que els socis fundadors vulguin aconseguir
El capital humà
Els mitjans que tinguin per aconseguir-les

Associacions

Les associacions són agrupacions de persones constituïdes per a realitzar una activitat col·lectiva d'una forma estable, organitzades democràticament i sense ànim de lucre. D'aquesta definició, en podem extreure les següents característiques:

- Grup de persones
- Objectius i/o activitats comunes
- Funcionament democràtic
- Sense ànim de lucre:
- Independents

No tenir ànim de lucre implica la possibilitat d'obtenir guanys però amb l'obligació de reinvertir-los en la finalitat social, sense que es pugui repartir en cap cas entre els associats ni cedir gratuïtament a persones físiques determinades o a entitats amb ànim de lucre.

Una associació pot realitzar activitats econòmiques i, per tant poden tenir excedents econòmics al finalitzar l'any i poden tenir persones contractades laborals.

En les associacions hi ha dos òrgans de govern principals:

- L'assemblea general constituïda per tots els associats, que 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.
- La junta directiva que administra i representa l'associació, d'acord amb la llei, els estatuts i els acords adoptats per l'assemblea general.

Hi ha diferents maneres de referir-se a les entitats sense afany de lucre sense existir cap diferència conceptual i que només depenen de les sigles que s'utilitzin:

- ENL: Entitat No Lucrativa
- ESAL: Entitat Sense Ànim de Lucre
- ONL: Organització No Lucrativa
- ONG: Organització No Governamental
- OSAL: Organització Sense afany o Ànim de Lucre

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



Fundacions

La fundació és una organització dotada de personalitat jurídica privada que es caracteritza per perseguir, sense ànim de lucre, fins d'interès general a favor d'un col·lectiu genèric. La dotació inicial de la fundació ha de consistir en diners o en altres béns fructífers.

La fundació és governada per un òrgan col·legiat anomenat patronat i integrat pels patrons, que poden ser tant persones físiques com persones jurídiques i, en aquest últim cas, públiques privades. Els patrons són designats inicialment en l'escriptura constitutiva de la fundació per el o els fundadors però poden ser-ho també durant la vida d'aquella, segons el procediment de designació que es contempli en els Estatuts de la fundació.

La diferència que existeix entre una fundació i una associació o una societat cooperativa, és que en l'associació i en la societat cooperativa els socis són propietaris d'un percentatge del capital societari i poden extingir a l'entitat lliurement si adopten un acord en aquest sentit. A la fundació el capital que aporten els fundadors surt definitivament del seu patrimoni i, com s'ha dit, i no poden recuperar-lo. Tanmateix, els fundadors no poden per la seva sola voluntat extingir la fundació que van crear.

Finalment, les associacions només es poden constituir per la voluntat de com a mínim tres persones que han d'estar vives en el moment de l'atorgament de l'acta constitucional, les fundacions poden néixer d'un acte d'última voluntat, com pot ser un testament en què el difunt disposa que deixa el seu patrimoni a una finalitat que serà executada per una fundació. Aquesta serà constituïda legalment per persones de la seva confiança, o en el seu defecte, pel protectorat.

Federacions

Una federació és un conjunt d'associacions que s'uneixen amb l'objectiu d'assolir millor les finalitats que els són pròpies. El següent nivell el formen les confederacions que podem definir com un conjunt de federacions. Les federacions i confederacions estan subjectes al règim general de les associacions, per tant, per a la seva constitució és necessària l'existència de l'acta fundacional i dels estatuts.

Clubs

Un club també és una forma de denominar una entitat sense afany de lucre. Darrera d'un club s'hi pot trobar o bé una associació, una fundació o una cooperativa sense afany de lucre. Per tant la característica pràcticament comuna per a tots els clubs és l'absència d'ànim de lucre en referència a les activitats que s'hi realitzen. En el cas dels club esportius existeix una normativa específica per regular-los.

M2.2. Les cooperatives

“Una cooperativa és una associació autònoma de persones que s’han agrupat voluntàriament per satisfer les seves necessitats i aspiracions econòmiques, socials i culturals comuns, a través d’una empresa de propietat conjunta i de gestió democràtica.”

Aliança Cooperativa Internacional (ACI)

Marc ètic de les cooperatives: principis i valors

Les cooperatives neixen a mitjans del segle XIX, quan la classe obrera i els petits empresaris i artesans intentaven millorar les condicions laborals i econòmiques en què treballaven, creant el seu propi lloc de treball o agrupant-se amb persones en condicions similars; d’aquesta manera, es van anar establint unes pautes de funcionament intern pròpies.

Les empreses desenvolupen la seva pròpia cultura, sense que per això influeixi la forma jurídica. En el cas de les cooperatives, a més, incidiran una sèrie de valors que orientaran o marcaran la manera de ser de l’organització, definint la pròpia identitat cooperativa: autoajuda, autoresponsabilitat, democràcia, igualtat, equitat i solidaritat. En la tradició dels seus fundadors, els membres de les cooperatives creuen en els valors ètics d’honestetat, transparència, responsabilitat social i preocupació pels altres.

Les cooperatives són hereves d’una llarga trajectòria històrica, configurades entre la pluralitat i diversitat d’òrgens, però totes amb uns valors i principis comuns que s’han anat forjant al pas dels anys: des dels principis i valors formulats pels pioners de Rochdale fins als formulats per l’Aliança Cooperativa Internacional (ACI) en el congrés celebrat a Manchester el 1995. Aquests principis, doten a les cooperatives d’un marc ideològic propi, ja que esdevenen directrius a través de les quals els cooperativistes s’esforcen per desenvolupar les seves organitzacions cooperatives. Són inherentment principis pràctics, actualitzats i modelats per generacions d’experiència que enriqueixen amb el seu pensament filosòfic.

Les cooperatives es regeixen per uns principis i valors establerts per l’Aliança Cooperativa Internacional des de llavors. Els principis són pautes mitjançant les quals les cooperatives posen en pràctica els seus valors. Els principis proporcionen normes de conducta, restringeixen certes accions i n’estimulen d’altres; qualsevol llei reguladora de les cooperatives d’arreu del món ha d’obligar la seva aplicació.

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



Els valors que es desprenen de les finalitats de la cooperativa són:

- Satisfacció de necessitats
- Comunitat de persones
- Acció col·lectiva, cooperació
- L'organització, el benefici econòmic i l'eficiència són valors instrumentals

Els principis que desenvolupen aquests valors i que inspiren la pràctica cooperativa són:

- 1r Principi: participació voluntària i oberta
- 2n Principi: gestió democràtica
- 3r Principi: participació econòmica dels socis
- 4t Principi: autonomia i independència
- 5è Principi: educació, formació i informació
- 6è Principi: cooperació entre cooperatives
- 7è Principi: interès per la comunitat

Exercici: Els valors cooperatius

Mireu [el següent vídeo](#) i feu una reflexió en grup sobre què podrien implicar a la pràctica aquests valors.



Les cooperatives a Catalunya en xifres

Les cooperatives creen i mantenen una ocupació sostenible. Ofereixen 5,4 milions de llocs de treball a la ciutadania europea i més de 100 milions a tot el món, el 20% més que les empreses multinacionals. A Catalunya les xifres de magnitud són les següents:

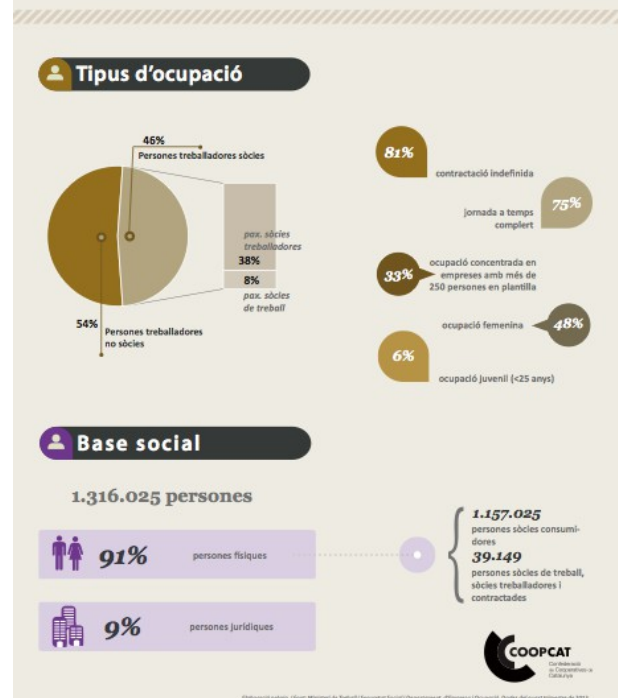
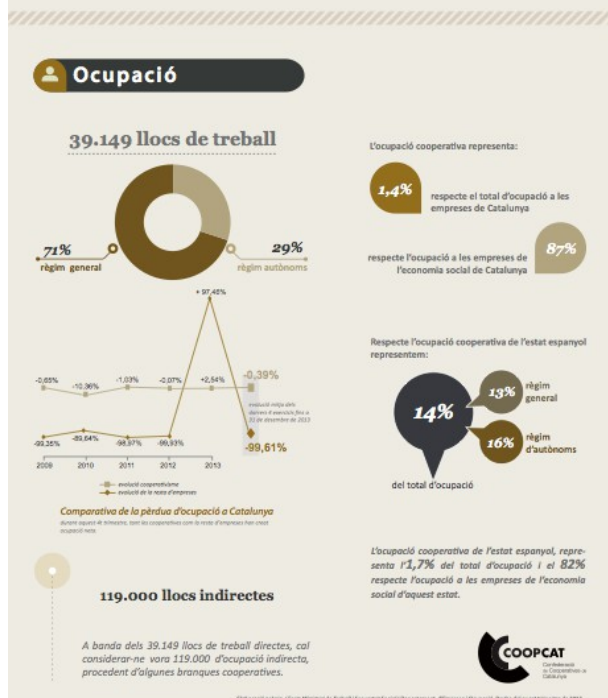
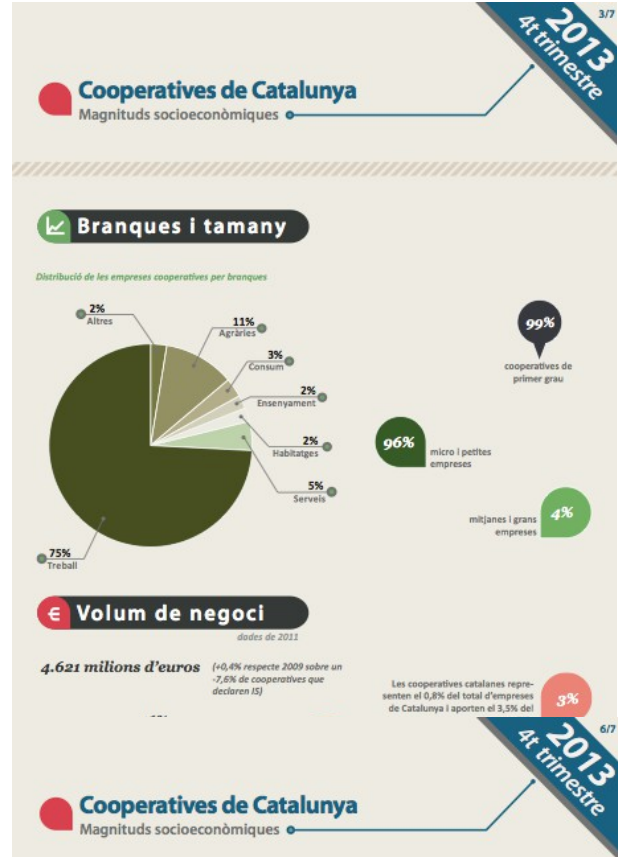
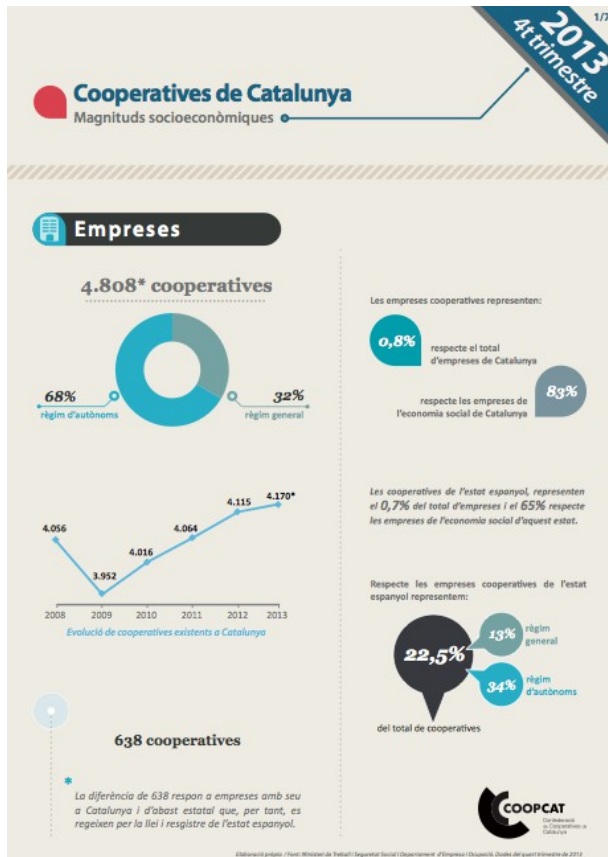
Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



Classes i tipus de cooperatives

Segons Llei de Cooperatives de Catalunya, aquestes es classifiquen en:

1) De primer grau

Aquestes al seu torn es classifiquen en les classes següents:

- a) Agràries
- b) Marítimes, fluvials i lacustres
- c) D'assegurances
- d) De persones consumidores i usuàries
- e) De crèdit
- f) D'ensenyament
- g) D'habitatges
- h) Sanitàries
- i) De serveis
- j) De treball associat
- k) Mixtes

2) De segon grau i ulteriors

3) Grups cooperatius

Segons l'objecte i finalitat de l'activitat cooperativitzada, seran d'un tipus o un altre:

Objectiu	Tipus de cooperativa	Característica principal
Realitzar una activitat empresarial posada en marxa en comú per persones emprenedores prestant el seu treball.	Cooperativa de treball associat, d'ensenyament (mestres), sanitàries (personal sanitari).	Empreses formades per mínim 3 persones físiques que presten el seu treball per a produir béns o prestar serveis a tercers.
Cooperar entre diferents empreses/empresaris.	Cooperatives de serveis, de transportistes, agràries o marítimes.	Associen persones físiques o jurídiques titulars de negocis per compte propi, amb l'objectiu d'emprendre activitats i operacions que millorin les seves explotacions o activitats professionals
Compartir activitats de consum, ús, compra i aprovisionament impulsades per grups de persones.	Cooperatives de consumidors/es i usuaris/es, d'habitatge, d'ensenyament (pares i mares), de crèdit, d'assegurances o sanitàries (usuaris/es).	Agrupació de persones, amb l'objectiu de lliurar béns o prestar serveis per al consum directe dels socis o familiars. En cas d'habitatges, l'objecte és procurar a preu de cost

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



Objectiu	Tipus de cooperativa	Característica principal
		habitatges als seus socis, organitzant-ne l'administració i la conservació.
Desenvolupar diverses finalitats i activitats unificades en una sola cooperativa de primer grau, generalment activitats de prestació de treball i de consumidors i usuaris.	Cooperatives mixtes.	Les diverses activitats han de tenir les característiques i complir les obligacions essencials de les cooperatives de les classes corresponents
Cooperar entre empreses i cooperatives, o només entre cooperatives	Cooperatives de segon grau, grups cooperatius o convenis d'intercooperació.	En el cas de les cooperatives de segon grau: agrupació d'un mínim de 2 empreses, una d'elles cooperatives, amb l'objecte de completar, reforçar o coordinar activitats de les empreses membres.
Realitzar activitats de caràcter social o d'atenció a les persones.	Cooperatives d'iniciativa social sense afany de lucre.	Aquelles cooperatives que tenen per objecte la inserció laboral o integració de col·lectius amb risc d'exclusió, o la defensa de drets socials o cobertura de necessitats no cobertes pel mercat.

Qualsevol cooperativa pot, complint uns requisits, obtenir la condició de "sense afany de lucre":

- no distribució d'excedents, reinversió
- gratuïtat dels càrrecs socials
- interès limitat de les aportacions
- limitació de les retribucions laborals
- accés a concursos i convocatòries

M2.3. La regulació cooperativa

El marc normatiu de les cooperatives a Catalunya l'estableixen:

- Principis cooperatius internacionals
- Constitució Espanyola
- Estatut d'autonomia de Catalunya
- Llei 18/2002, de 5 de juliol, de cooperatives de Catalunya

A més cada cooperativa està obligada a definir els seu propi marc normatiu a través de:

- els Estatuts: regulen estructura social, regles del "joc" de la cooperativa
- el Règim de Reglamentació Interna: regula l'organització i prestació del treball
- els Acords dels òrgans de govern: l'Assemblea General i el Consell Rector

Les persones sòcies de la cooperativa poden ser actives, excedents o col·laboradores. En funció del tipus de persona sòcia té uns determinats drets i deures:

Tipus de soci/a	Tret principal	Deures	Drets
En actiu	Participa activament de l'activitat cooperativitzada	Prestar activitat cooperativitzada	Rebre les bestretes salarials establertes Escollir i ser escollits pels càrrecs socials Participar amb veu i vot en els òrgans socials
Excedent	En excedència temporal de la cooperativa	Deixar temporalment de fer l'activitat cooperativitzada	No pot ser membre del Consell Rector No pot tenir retorn cooperatiu No té vot però sí veu a l'Assemblea
Col·laborador/a	No fa activitat cooperativitzada principal Poden ser persones físiques o jurídiques	Col·laborar a la consecució de l'objecte social de la cooperativa	La seva participació es regula per Estatuts, però per Llei: - Vots socials: màx. 40% del total - Repartiment d'excedents i de pèrdues: fins a 45% en proporció al capital desemborsat

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



Per ser sòcia treballadora cal estar afiliat a la Seguretat Social, però cada cooperativa tria quin serà el règim afiliació per Estatuts: Règim General o Règim d'Autònoms. Totes les persones sòcies treballadores de la cooperativa han d'estar en el mateix règim d'afiliació i des de la creació de la cooperativa caldrà mantenir-lo durant 5 anys.

Sota el principi d'autonomia i independència les cooperatives tenen una gran capacitat d'autoregulació. Cada cooperativa regula el propi règim laboral via Estatuts o Règim de Reglament Intern, establint la pròpia organització i prestació del treball i, per tant, establint: l'escala salarial, la classificació professional, el calendari laboral, les condicions de mobilitat funcional i geogràfica, etc. Tanmateix, no es poden limitar per autoregulació les matèries d'ordre públic, així que són d'obligat compliment les normatives generals relatives als treballs penosos, insalubres, perillosos i a la prevenció de riscos laborals.

Així mateix, una cooperativa pot tenir persones assalariades, és a dir treballadores per compte aliè, que hauran d'estar afiliades al Règim General de la Seguretat Social. Per a elles les cooperatives tenen obligat compliment l'Estatut dels treballadors i el conveni col·lectiu que correspongui.

La contractació per compte aliè està però, limitada al número d'hores/any treballades per les persones sòcies, doncs les de treball assalariat ha de ser sempre el 30% menor. Tanmateix, no computen en aquest càlcul les hores treballades quan els contractes per compte aliè responen a: una subrogació legal, pràctiques, obra i servei, substitucions d'excedències o incapacitació, i formació.

Empresa participativa i democràtica

Les persones sòcies d'una cooperativa participen de:

- La propietat de l'empresa, i per tant d'estabilitat en el treball
- La gestió, tant estratègica com operativa
- Els resultats, tant positius com negatius

Així doncs, en les persones sòcies es dona una confluència de rols que no es dona en cap altra figura jurídica. Aquesta dualitat té aspectes molt positius com la doble eficàcia professional i societària que facilita una major motivació de les persones, que es fan seva la trajectòria de la cooperativa. La dualitat també afavoreix la suma de recursos i capacitats que aporten les persones, que alhora es tradueix en un entorn afavoridor de les complementarietats i les sinergies.

Tanmateix també requereix d'una major cura de l'equilibri entre els interessos particulars i els col·lectius, entre les necessitats de les persones i allò que el projecte cooperatiu és capaç de cobrir.

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



Exercici: La dualitat del/de la cooperativista

En una persona sòcia treballadora d'una cooperativa es dóna la dualitat de rols entre "treballador/a" i "empresari/a". Feu una reflexió en grups sobre quins podrien ser els debats dins de la cooperativa, derivats d'aquesta dualitat, distingint allò que té a veure amb el curt i el llarg termini.

Els òrgans socials bàsics d'una cooperativa són: l'Assemblea General, el Consell Rector i la Intervenció de Comptes. A banda, poden haver òrgans voluntaris com la direcció, el comitè de recursos o l'auditoria de comptes.

L'Assemblea és l'òrgan on participen totes les persones sòcies, i és l'òrgan d'expressió de la voluntat social. Els acords que s'hi prenen són de compliment obligat per a totes les persones sòcies. Aquestes tenen cadascuna un vot independentment del rol professional o personal que juguin dins la cooperativa, i independentment del capital que en ella hagin aportat (amb les limitacions que ja hem vist per a les sòcies col·laboradores). Per aquest motiu es diu que a les cooperatives es dóna una participació activa no basada en el capital.

Els acords en Assemblea es prenen per majoria simple, si bé per algunes decisions la pròpia Assemblea pot decidir demanar-se una majoria reforçada (sense mai superar els 2/3 de les votacions). Cal convocar Assemblea com a mínim un cop a l'any, i sempre en el termini dels màxim dels 6 mesos posteriors al tancament de l'exercici econòmic.

L'objectiu de l'Assemblea és fer examen de la gestió del Consell Rector, aprovar els comptes i els balanços de l'exercici, i acordar la distribució dels excedents o imputar les pèrdues, així com acordar les línies estratègiques de l'empresa. Es poden convocar Assemblees per altres objectius, que es consideraran de caràcter extraordinari.

El Consell Rector és l'òrgan de govern i representació de la societat, ha d'estar format per un mínim de tres membres, que n'ostentaran la presidència, la secretaria i una vocalia. Els càrrecs han de renovar-se com a màxim cada cinc anys, si bé cada cooperativa pot establir el seu propi període mínim i màxim, així com els criteris de renovació. Les persones membres del Consell rector han de ser elegides per l'Assemblea, l'exercici del càrrec és obligatori i les competències de cadascun d'ells són indelegables. Només es poden delegar funcions a la direcció o gerència de la cooperativa en cas de tenir-ne.

La Intervenció de Comptes és l'òrgan que fiscalitza, audita i avala la gestió econòmica de la cooperativa. És un òrgan obligatori en cooperatives de més de tres persones sòcies. L'Assemblea pot escollir, d'entre aquestes, d'una a tres Intervencions de Comptes. La Intervenció de Comptes ha de presentar a l'Assemblea un informe sobre els comptes

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



anuals i els documents comptables. L'exercici del càrrec és incompatible amb el de membre de Consell Rector, la direcció o gerència.

Règim econòmic

Les cooperatives tenen diferents fonts de finançament, les més importants de les quals són:

- Capital social
- Aportacions i altres fonts de finançament
- Activitat cooperativitzada, deduccions, resultats i la seva aplicació
- Fons obligatoris i voluntaris
- Responsabilitat de la cooperativa i llurs associats

El capital social de les cooperatives és el patrimoni que els i les sòcies aporten a la cooperativa. Està integrat per les aportacions obligatòries i voluntàries, dineràries o no dineràries, acreditades mitjançant títols o llibretes de participació nominatius. El capital mínim subscrit i desemborsat en el moment de la constitució és de 3.000 euros, si bé les persones sòcies de la cooperativa poden decidir que aquest import sigui superior.

La resta d'aportacions obligatòries (a banda del capital mínim inicial) per adquirir la condició de soci o sòcia es fixaran per Estatuts, que podrà ser igual o proporcional a l'activitat cooperativitzada duta a terme o compromesa. En el moment de formalitzar la subscripció, les persones associades hauran de desemborsar almenys un 25% de l'aportació obligatòria i la resta d'acord amb l'establert en els Estatuts.

Els Estatuts també determinen l'aportació dels nous socis i sòcies que s'incorporin a la cooperativa. L'Assemblea, per majoria de dues terceres parts, pot determinar l'exigència de noves aportacions obligatòries, determinar la quantitat, el termini i les condicions. L'Assemblea també pot acordar l'admissió d'aportacions voluntàries al capital i en regula els terminis i condicions.

Aquestes aportacions que constitueixen el capital podran ser, bé aportacions amb dret de reemborsament en cas de baixa, bé aportacions el reemborsament de les quals en cas de baixa pugui ser refusat incondicionalment pel Consell Rector (per això, es requerirà acord pres en majoria exigida pels Estatuts en l'Assemblea General).

La responsabilitat de les persones sòcies és limitada a la quantia de les seves aportacions socials, durant 5 anys des de la seva baixa. Les aportacions al capital social poden meritjar un tipus d'interès, no superior a l'interès legal del diner (vigent en cada exercici) més 6 punts. En cas de les cooperatives sense afany de lucre, només pot meritjar l'interès legal del diner.

L'Assemblea podrà acordar l'admissió de finançament voluntari dels socis o terceres persones el qual no s'integrarà al capital social. Així mateix pot autoritzar l'emissió de participacions amb caràcter de deute subordinat, títols participatius i obligacions, com a font per a captació financera, d'acord amb la normativa reguladora vigent.

Exercici: Capital social

Compara els tres exemples següents i explica què ha decidit l'Assemblea en cada cas:

Exemple 1:

Capital mínim estatutari: 3.000 euros.

Capital estatutari: 18.000 euros.

Desemborsament del 25% dels 18.000 euros (ja cobrim els 3.000 euros mínims que estableix la llei).

Desemborsament del 75% restant dels 18.000 euros en un termini màxim de 3 anys segons estatuts socials.

Exemple 2:

Capital mínim estatutari: 15.000 euros.

Desemborsament inicial: 15.000 euros.

Exemple 3:

Capital mínim estatutari: 15.000 euros.

Capital estatutari: 18.000 euros.

Desemborsament inicial: 15.000 euros (és més del 25%, però en aquest cas és l'import exigit)

Desemborsament de la resta del capital, 3.000 euros, el farem en termini de 3 anys segons els estatuts socials.

Exemples extret del web de la Confederació de Cooperatives de Catalunya.

El Fons de Reserva Obligatori (FRO) és irrepartible entre les persones sòcies i té per finalitats incrementar els recursos propis de la societat i consolidar econòmicament la societat; es nodreix dels resultats següents:

- l'aplicació dels excedents cooperatius i beneficis extracooperatius
- les deduccions sobre les aportacions obligatòries (en cas de baixa injustificada o expulsió de socis)
- les quotes d'ingrés o periòdiques

El seu destí en el cas de dissolució de la cooperativa (si en queda) és la integració al Fons d'Educació i Promoció Cooperatives (FEPC), amb la mateixa destinació.

fons propis = solvència, estabilitat, capacitat creixement

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



El Fons d'Educació i Promoció Cooperativa (FEPC) té per finalitats:

- la formació dels socis i treballadors en tècniques cooperatives, empresarials, econòmiques i professionals
- l'atenció a objectius d'incidència social
- les relacions intercooperatives i de difusió del cooperativisme

fons d'educació i promoció = qualitat, rse, intercooperació

L'Assemblea pot acordar l'aplicació d'altres tipus de fons i els Estatuts en regularan els criteris i el caràcter de repartibles o irrepartibles: fons de reserva voluntaris, fons de retorns cooperatius, etc.

Règim fiscal

Les cooperatives de l'estat espanyol tenen un règim tributari propi i específic, regulat per la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas. En quasi bé tots els països del món, les cooperatives gaudeixen de protecció fiscal, encara que al llarg del temps les polítiques fiscals i econòmiques globals han provocat una disminució i quasi desaparició de les exempcions fiscals vinculades a la protecció fiscal.

La llei fiscal, de les cooperatives, de l'estat espanyol classifica a les cooperatives en diversos nivells de protecció fiscal, les quals han de complir un seguit de requisits per mantenir i, per tant, no perdre els beneficis fiscals atorgats per ser empreses socials de base col·lectiva, no especulativa.

La llei fiscal, per tant, determina tres nivells diferents de protecció fiscal en què atorga diversos beneficis fiscals aplicables en funció del grau de protecció.

Les cooperatives fiscalment no protegides, amb un grau de protecció baix, són aquelles cooperatives que han incorregut en alguna de les 16 circumstàncies que preveu l'article 13 de la llei i, per tant, han perdut la consideració de *cooperativa fiscalment protegida*. Aquestes, malgrat haver de tributar al tipus general de l'impost mantenen especificitats reconegudes en matèria d'impost sobre societats. La pèrdua de protecció fiscal no és definitiva ni perpètua, sinó que subsisteix mentre persisteixi la circumstància tipificada com a causa de pèrdua de la protecció que un cop esmenada es torna a recuperar la protecció sense necessitat de cap declaració expressa en aquest sentit per part de l'Administració.

Les fiscalment protegides, amb un grau de protecció mitjà, són en general totes les cooperatives, pel sol fet de ser-ho, sempre que no incorrin en cap causa de pèrdua de protecció fiscal. Les especialment protegides, amb un grau màxim de protecció, són

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



només aquelles cooperatives de treball associat, agràries, d'explotació comunitària de la terra, del mar i de consumidors i usuaris, quan compleixen un seguit de requisits marcats per la llei fiscal.

Autoregulació

Dos documents contenen les normes d'autoregulació d'una cooperativa: els Estatuts i el Reglament de Règim Intern.

Els Estatuts defineixen la cooperativa i en regulen el seu funcionament i la relació entre les persones sòcies.

Recomanacions estatutàries

DONAR-SE TEMPS d'elaboració i comprensió.
FORMAR-SE sobre les característiques de la cooperativa.
APROFIRAR MODELS estandarditzats.
SOL·LICITAR ORIENTACIÓ en cas de dubte.

Els continguts mínims que ha de recollir uns Estatuts són:

Ambit	Contingut mínim
Aspectes generals i definició de l'empresa cooperativa	La denominació
	El domicili social
	L'activitat que constitueix l'objecte social
	La durada
	L'àmbit territorial de l'activitat cooperativa principal
Règim social	El règim de responsabilitat pels deutes socials
	Requisits per a l'admissió i la baixa de persones sòcies
	Els drets i les obligacions de les persones sòcies, llur compromís o participació amb l'activitat cooperativitzada i el reconeixement del dret d'informació
	Normes de disciplina social, tipificació de faltes i sancions, procediments sancionadors i recursos
Règim econòmic	Les diverses classes de persones sòcies
	El capital social mínim i aportacions obligatòries inicials
Criteris de gestió democràtica	El dret de reembossament de les aportacions i el règim de transmissions
	Criteris d'aplicació de resultats
	Forma i termini de convocatòria d'assemblees, règim d'adopció d'acords
	Estructura dels òrgans socials d'administració i control obligatoris, i el seu règim d'actuació
Criteris de participació intercooperativa i de foment de la formació	Normes sobre el procés electoral i la remoció dels òrgans socials
	Els membres del consell rector als quals es confereix el poder de representació
Causas de dissolució	Destí del fons d'educació i promoció cooperatives.
	Col·laboració amb altres cooperatives. Participació a la federació corresponent

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



Reglament de Règim Intern no cal aprovar-se en la constitució de la cooperativa, es pot definir durant el primer exercici i haurà de ser aprovat per majoria qualificada de 2/3 parts en Assemblea; és d'obligat compliment.

Alguns elements que pot regular un Reglament de Règim Intern són:

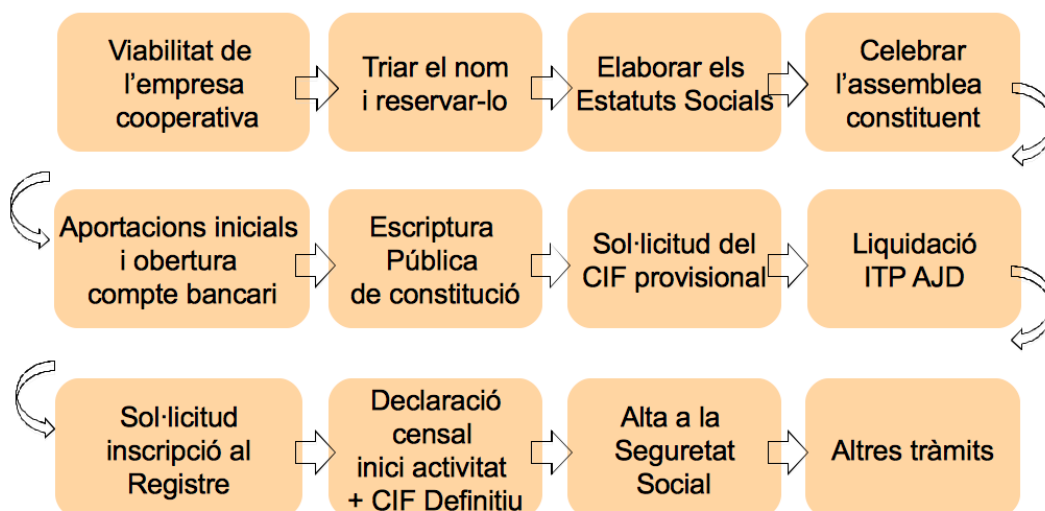
- Tipificació de les faltes lleus.
- Detallar el funcionament de l'Assemblea, reunions i convocatòries telemàtiques, procediment d'elecció dels càrrecs.
- Existència i funcionament de comissions, equips de treball.
- Procediments de pagament quotes de manteniment o periòdiques.
- En el cas de cooperatives de treball associat: llocs de treball i escalats salarials, calendari laboral i horaris, vacances, permisos, mesures de conciliació, etc.

Cal recordar que:

Les normatives relatives a treballs penosos, insalubres, ni el referent a prevenció de riscos laborals, no són matèria d'autoregulació.

Les persones assalariades estan regulades via Estatut del Treballador i Conveni del sector d'activitat

El procés de constitució d'una cooperativa a Catalunya segueix el següent tràmit:



Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



Avantatges de la cooperativa

1. Empresa democràtica

Els socis participen de

- La propietat de l'empresa
- La gestió (estratègica / operativa)
- Els resultats (positius / negatius)

Confluència de rols

- Dualitat del soci: treballador i empresari
- Doble eficàcia professional i societària
- Suma de persones = suma de recursos i capacitats

2. Autoregulació

La relació dels socis/es no és laboral, sinó societària. Hi ha llibertat per fixar calendari laboral, horaris, retribucions, vacances, excedències, etc.

3. Seguretat Social

Possibilitat d'escollir entre el Règim General i el Règim d'Autònoms via els Estatuts, i de modificar-ho posteriorment (amb un mínim de 5 anys de permanència al Règim escollit).

4. Capitalització de l'atur

Possibilitat de capitalitzar el 100% per a la creació d'una cooperativa com a mesura de finançament del negoci.

5. Bonificacions fiscals

Impost de societats fins al 10% per a cooperatives especialment protegides i altres avantatges fiscals.

6. Ajuts i finançament

Programa de subvencions específics de la Generalitat destinats a la incorporació de socis/es, inversions i assessoraments externs.

Sistema de finançament procliu a les societats cooperatives.

7. Registre de Cooperatives

Les cooperatives no s'han d'inscriure al Registre Mercantil, tenen el seu propi Registre de Cooperatives que depèn de la Generalitat.

8. Entorn cooperatiu

Organitzacions de representació, suport, promoció i foment del cooperativisme i de les empreses cooperatives.

Espais i mecanismes d'intercooperació.

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



M2.4. Bibliografia

Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas

Llei 18/2002, de 5 de juliol, de cooperatives de Catalunya

Principis cooperatius internacionals, l'Aliança Cooperativa Internacional (ACI)

Fórmules jurídiques, Guia d'assessorament. Torre Jussana, Ajuntament de Barcelona.

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



M3. La dimensió econòmica

M3.0. Objectius

M3.1. De l'oportunitat de negoci al pla d'empresa

M3.2. Bibliografia

Formadores

Ester Vidal Pujol-Xicoy, té vint anys d'experiència en gestió econòmica, organització i estratègia empreses d'economia social. Sòcia d'Hobest cooperativa. Formadora habitual en diferents aspectes de l'empresa cooperativa: marc jurídic cooperatiu, responsabilitats i funcions dels òrgans de govern, gestió social cooperativa, anàlisi d'estats financers en les cooperatives, comptabilitat per a cooperatives, etc.

Guernica Facundo Vericat, té més de quinze anys d'experiència professional en l'àmbit de la creació d'empreses i en gestió de projectes d'entitats del tercer sector. Coordinadora de la cooperativa LabCoop, que acull, incuba i impulsa iniciatives d'emprenedoria social cooperativa.

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



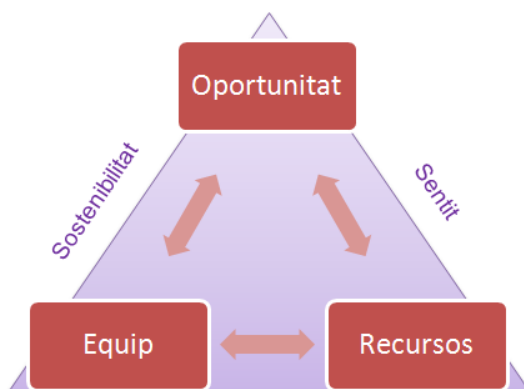
M3.0. Objectius

Aquest mòdul té per objectius:

- (1) Aprofundir en la dimensió empresarial d'una cooperativa, tot observant què cal mesurar per saber si és viable i per on passa la seva sostenibilitat.
- (2) Conèixer els elements de sostenibilitat i viabilitat d'un projecte.
- (3) Posar en pràctica competències de treball en equip, reflexió a partir de conceptes i aplicació concreta als projectes propis, i construcció conjunta.

M3.1. De l'oportunitat de negoci al pla d'empresa

El Model Timmons d'Emprenedoria, desenvolupat pel professor Jeffery Timmons en la seva tesi doctoral a la Universitat de Harvard sobre la iniciativa empenedora en el segle XXI, identifica tres claus per poder convertir una idea empenedora en un negoci; posa el seu focus en la persona empenedora (o l'equip fundador), en l'oportunitat i en els recursos.



El procés d'empenedoria s'inicia amb la identificació d'una oportunitat, que conté des de la definició de la idea i a la concreció en un pla de negoci, amb l'objectiu de dimensionar el projecte i concretar les necessitats financeres per garantir els recursos que facilitaran el llançament i èxit a futur de l'empresa. Aquesta oportunitat i recursos a la seva disposició no tenen sentit sinó és en base a l'equip fundador que, a poder ser, fora bo que fos multidisciplinar.

Per definir l'oportunitat caldrà respondre a:

- La nostra iniciativa aporta un valor significatiu pel client?
- Quin és el volum potencial del mercat? Quin ha estat el creixement històric? I el creixement esperat?
- Qui és la nostra competència? Quina quota de mercat té? Hi ha avantatges? Hi ha barreres d'entrada?
- Evolució de preus?
- Quin temps es necessita per obtenir el punt mort?
- Quina és la relació de fidelitat esperada amb clientela, proveïdores, distribuïdores?
- El negoci és escalable?

Per definir l'equip caldrà recollir i posar en valor (recordem aquí allò que ja hem treballar a la dimensió relacional):

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:

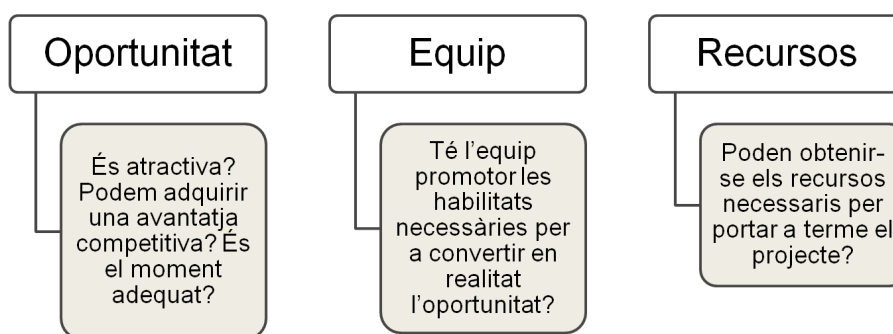


- Experiència i habilitats de l'equip
- Motivació
- Dinàmica interna, creixement previ (si és que n'hi ha hagut)
- Capacitat per aconseguir col·laboracions i aliances

Per definir els recursos caldrà tenir present:

- Necessitats financeres (quant i durant quant temps)
- Inversions necessàries. Les inversions són possibles per fases?
- Infraestructures
- Recursos crítics (els que posen en perill el projecte si falten)
- Recursos propis
- Recursos aliens

En resum, i per a la definició de la nostra idea com una oportunitat de negoci, haurem d'haver respost a les següents preguntes:



El model de negoci

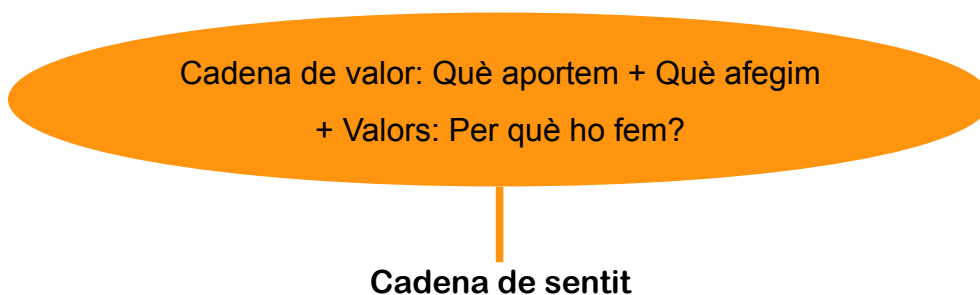
Un negoci es pot definir com una ocupació, operació o activitat de la qual s'espera obtenir un retorn econòmic. Un model és la forma amb que s'afronta l'activitat perquè sigui rendible i generi el retorn econòmic esperat. Quan parlem de models de negoci socials, a més de generar un impacte social en el llarg termini, una transformació en aquell camp d'activitat en el què operem (recordem aquí el treballat al primer mòdul sobre emprendoria social).

Per tant, els models de negoci socials:

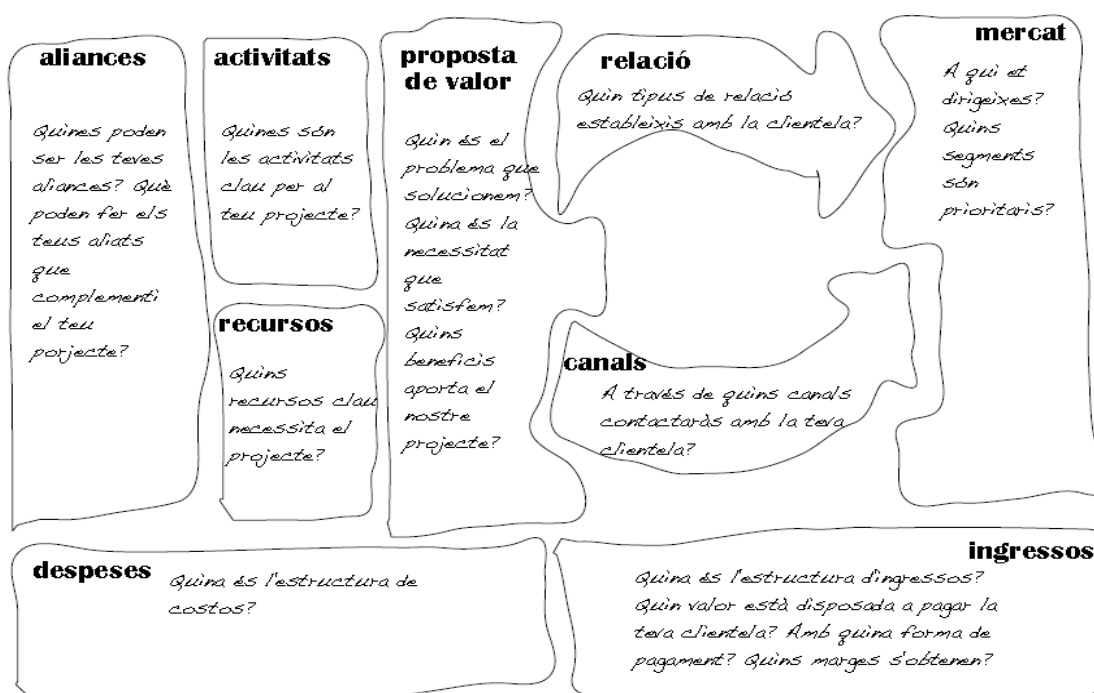
- Es basen en idees de negoci convertibles en empreses viables, orientades a un problema social existent, de forma rendible i sostinguda en el temps.
- Són capaços de trobar l'equilibri entre una oportunitat de negoci i la transformació

d'una realitat social mitjançant la resolució d'un repte social.

En aquest apartat usarem el Mètode Canvas d'Alexander Osterwalder per identificar quin pot ser el nostre model de negoci social. El Canvas escriu els fonaments de com una organització crea, desenvolupa i captura valor. Habitualment s'utilitza per a negocis convencionals, però quan l'usem per a activitats econòmiques amb vocació social, la cadena de valor pren un caire especialment important:



El Canvas defineix els models de negoci seguint la següent representació visual:



La **proposta de valor** defineix què oferim a la clientela, quins dels seus problemes estem ajudant a resoldre o bé quines de les seves necessitats estem satisfent. La proposta de valor és l'essència del què oferim però pot contenir una cartera de productes o serveis

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



variada segons si identifiquem que podem atendre problemes o necessitats de diferents perfils de clientela (segments). Exemples de proposta de valor podrien ser: novetat, millor funcionament, customització, “deixar la feina feta”, disseny, marca/status, preu, reducció de costos, reducció de risc, accessibilitat, conveniència/usabilitat, valor-impacte social.



Experiencies 2013



En el cas dels models de negoci social, el valor-impacte social estarà intrínsecament lligat a la nostra proposta de valor, tanmateix podrem fer-lo explícit o no en la nostra comunicació.

El **mercat** defineix per a qui estem creant valor, qui és aquesta clientela, com són concretament aquestes persones consumidores/usuàries. Sovint tendim a pensar que el què oferim és per a tothom, però haurem de ser curoses i realistes: ens cal identificar quins són els perfils més importants, els realment accessibles per a nosaltres. En cas que identifiquem diversos perfils molt diferents entre si, direm que segmentarem el nostre mercat. Exemples de mercats podrien ser: mercat en massa, nínxol de mercat (especialització), mercats segmentats (diferents necessitats i problemes), diversificat.

Aquest mercat espera establir (i idealment mantenir) amb nosaltres un tipus de **relació**. Cal que definim com és aquesta relació per a cadascun dels nostres segments de clientela/persones consumidores/usuàries. Exemples de tipologies de relació podrien ser: assistència personalitzada, self-service, servei automàtic, comunitat, co-creació, etc.

Haurem de definir mitjançant quins **canals** els nostres segments de clientela/persones consumidores/usuàries volen ser ateses. Si ja estem fent activitat, cal que analitzem com les estem atenent ara i si estem utilitzant realment el canal que desitgen o millor valoren, o bé el canal que ens és més fàcil a nosaltres, el què és més cost-efectiu, etc.

Els canals poden ser diferents segons la fase en la que ens relacionem amb la clientela; així mateix els canals poden ser diferents segons si són propis o els facilitem a través d'aliances.

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



Fases de Canals					Classes de canals	
1. Visibilitat	2. Avaluació	3. Compra	4. Entrega	5. Post-venda	Propi	Directe
Com incrementem la visibilitat dels nostres productes i serveis?	Com ajudem als clients a avaluar la proposta de valor de la nostra organització?	Com permetem als clients comprar productes i serveis específics?	Com entreguem la proposta de valor als nostres clients?	Com oferim servei post-venda?		Equip comercial Venda-web Tendes pròpies
					Aliança	Indirecte
						Distribuidors Venda al major

Cal que identifiquem clarament quines seran les nostres corrents d'**ingrés**, tot identificant què està (o estaria) disposada realment a pagar la nostra clientela/persones consumidores/usuàries per la nostra proposta de valor. Si la necessitat o problema que atenem ja està coberta (total, en part o de forma diferent) per algú altre, caldrà veure què s'està ara realment pagant, així com quins són els mitjans de pagament més habituals i quins podrien ser nous mitjans de pagament. Si tenim diferents corrents d'ingrés, caldrà tenir present en quina proporció participa cada corrent d'ingrés del total d'ingressos. Els exemples habituals podrien ser: venda directa, quota per ús, quota de subscripció, llicència, renting/leasing, etc.

Un cop definida la part central i la banda dreta del Canvas, cal identificar quines seran les **activitats clau** a desenvolupar. Molt important la paraula "clau" doncs indica aquells sense els quals no podríem fer la nostra activitat i que, per tant no són delegables ni subcontractables. Les activitats clau vindran determinades per la nostra proposta de valor, però també pels canals que hàgim definit, pel tipus de relació que volem establir amb la nostra clientela i, en tot cas, per les corrents d'ingrés que hem prioritzat. Depenent de en què consisteixi la nostra activitat econòmica, les activitats clau seran més de producció (disseny, producció, lliurament...), de resolució de problemes (gestió del coneixement, formació continua...), de plataforma/xarxa (finançament, accés a mercats,...).

Els **recursos clau** vindran determinats evidentment per les activitats clau que haguem de desenvolupar i poden ser: físics (plantes de producció, locals, vehicles, màquines, sistemes de punts de venda, xarxes de distribució...), intel·lectuals (marques, base de dades de clients...), persones, financers (diners, línies de crèdit...), etc.

Algunes de les activitats o dels recursos potser no estan al nostre abast o necessitar un suport extern; una part de la nostra clientela pot esdevenir una aliada prescriptora (inclús finançadora quan es tracta de cooperatives de consum); les nostres proveïdores haurien de ser de total confiança i podrien estar involucrades en la marxa del nostre projecte; etc. en definitiva hi ha tot un conjunt d'agents econòmics i socials al voltant del nostre projecte que poden constituir **aliances clau** per al bon desenvolupament del mateix, cal que les identifiquem bé. L'objecte d'aquestes aliances pot ser per a l'optimització i economies d'escala, per a la reducció dels risc i la incertesa, per a l'adquisició de recursos o desenvolupament d'activitats específiques, etc.

Organitza:



En col·laboració amb:



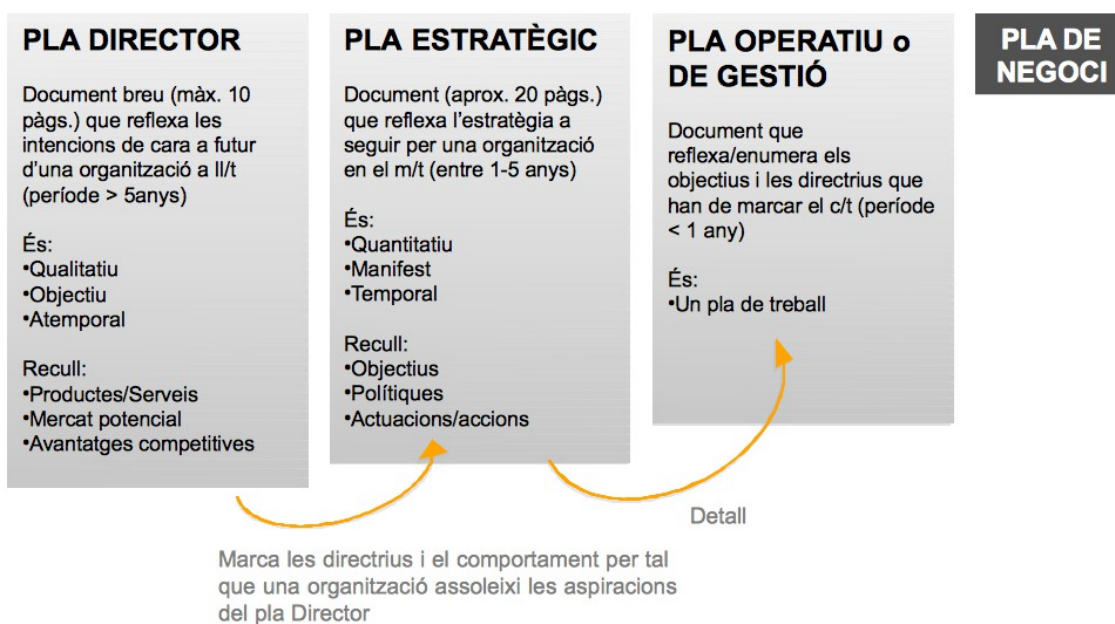
Amb el finançament de:



En darrer terme haurem de definir quina és l'estructura de **costos** més important i inherent al nostre projecte; activitats, recursos i aliances suposaran uns costos que haurem de valorar i sospesar.

L'ordre que proposem de definició del contingut del Canvas té un sentit seqüencial lògic, però cal tenir present que la definició de cadascuna d'aquestes peces del puzzle modifica la resta i, per tant, a cada pas que donem haurem d'anar revisant allò que ja hem definit prèviament en el nostre model, doncs com que l'objectiu és contrastar al màxim amb la realitat com pensem nosaltres que funcionarà la nostra activitat, aquesta mateixa realitat ens pot fer modificar el propi model: adaptar la proposta de valor, modificar l'oferta de preus, descobrir un nou segment de mercat, obrir noves aliances o descartar-ne altres, postposar determinats canals donada una disponibilitat de recursos, incorporar noves persones a l'equip un cop identificades activitats clau a desenvolupar, etc.

El pla de negoci o pla d'empresa



El pla de negoci és un document que descriu detalladament i per escrit la idea de negoci; és un document "viu" perquè va canviant a mida que l'anem elaborant.

El pla de negoci és:

- una forma d'endregar idees
- una eina d'anàlisi de la viabilitat

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



- una eina de comunicació i venda
- una eina d'autoavaluació i seguiment de l'empresa

Una eina per endreçar les idees

La importància del pla de negoci no es el document final en si, sinó el procés per elaborar-lo, doncs escriure'l ens obligarà a reflexionar sobre l'orientació del negoci i la forma de gestionar-lo, els elements que el caracteritzen i els que en són imprescindibles.

En el procés d'elaboració del pla de negoci cal tenir present:

- El procés de generació d'idees: qui l'ha fet, com s'ha fet, com s'han contrastat les idees, amb qui, quin és el grau "d'enamorament" cap a la idea, etc.
- La captació d'informació: quina informació és necessària per valorar la viabilitat de la idea de negoci, on es troba aquesta informació, com s'hi pot accedir, qui més en disposa, quina informació no ens és útil per la dimensió del nostre negoci, etc.
- L'anàlisi de la informació i avaluació de l'oportunitat: què en fem de la informació obtinguda, com la valorem i la trasllem al nostre negoci, per a què ens serveix i per a què no, quina altra informació hauríem de ser capaces de trobar o elaborar, què ens diu aquesta informació respecte l'oportunitat real de negoci que ens ofereix la nostra idea, etc.
- La presa de decisions sobre la posada en marxa del negoci: per quin *target* decidim començar, quin mínim producte/servei decidim oferir inicialment, què hem de fer respecte a l'estratègia de vendes, quins acords fem i amb qui, amb qui organitzem l'equip de treball, on localitzem el negoci, quines inversions prioritzem, etc.
- La definició d'objectius i la tàctica, així com els punts de control: quines fites ens marquem i en quins temps, com hi arribarem i en quins moments verificarem que estem en la bona línia, qui ens ajudarà a fer-ho o participarà d'aquest control de la bona marxa del negoci, etc.

En aquest sentit, un pla de negoci ha de ser clar i concís, ha d'estar ben estructurat, ha de ser fàcil de llegir, evitant llenguatge excessivament tècnic, i ha de ser realista, coherent i engrescador.

Cada pla de negoci pot tenir la seva estructura pròpia, però hi ha uns punts que tot pla de negoci haurà de contenir. Aquí proposem una estructura, que pot ser adaptada segons el sector i activitat a desenvolupar. En el cas de les iniciatives emprenedores socials també caldria preveure un apartat de descripció del l'impacte social esperat i de la forma de mesurar-lo.

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



Resum (sumari executiu)	L'entorn, el mercat, el sector	DAFO	Linies estratègiques	Plans d'actuació	Annexes
• Missió: convèncer amb poques paraules • L'equip, descripció negoci, del sector, del producte/servei, perquè és diferent i innovador, qui són els competidors, resum inversions, ingressos i rendibilitat esperada	• Volum i creixement del mercat, principals actors, clients, segments, tendències, estratègies, estudis de mercat,...	• Anàlisi intern i extern, debilitats, amenaces, fortaleces i oportunitats	• Desenvolupament de les tres o quatre línies principals de la nostra estratègia (aspectes clau)	• Pla comercial • Pla d'operacions • Pla d'organització i persones • Pla d'aliances • Pla financer • Pla jurídic	• CV • Local • Imatge gràfica • Etc....

Una eina d'anàlisi de la viabilitat

El pla de negoci resultant no és, doncs, un document burocràtic, sinó un instrument d'anàlisi de la viabilitat d'una idea de negoci que ens ha de permetre descriure'l adequadament. Obliga a que les persones emprenedores a reflexionar en què, com, perquè, quan, amb qui....volen executar el seu projecte d'empresa i, per tant, pot implicar decisions amb diferents conseqüències:

- La identificació d'importants limitacions, traves o barreres d'entrada al mercat que condueixin a la persona a l'abandonament del projecte.
- La verificació de l'oportunitat de negoci i, per tant, que la persona o grup decideixi seguir endavant però amb condicionants. En aquest cas, el pla de negoci pot complir un altres funcions derivades: sol·licitar finançament, presentar-lo a una socià potencial, proposar un acord amb una proveïdora o clientela, etc.

Una eina de comunicació i venda

El pla de negoci no és només un document intern de les persones promotores del projecte, sinó també una eina de comunicació externa que pot anar adreçada a:

- possibles socis/es
- inversores potencials

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



- possibles proveïdors
- potencials finançadors
- l'administració pública

Una eina d'autoavaluació i seguiment de l'empresa

En el cas de tenir clar que la nostra idea és una oportunitat de negoci real i que, després de fer el pla de negoci volem continuar endavant amb l'empresa, aquest document també serveix per a:

- Tenir una visió de conjunt, de globalitat d'allò que fem.
- Obligar al grup emprenedor a fer un estudi profund de la seva idea, a determinar quines són les oportunitats reals de negoci.
- Planificar i pensar anticipadament per tal de preveure problemes i tenir preparades alternatives.
- Disminuir considerablement els risc de fracàs, ja que crea consciència dels obstacles que s'han de superar.

Pla de màrqueting o comercial

Anàlisi i diagnòstic situació
Definició mercat i producte/servei
Objectius i fites
Estratègies
Polítiques pla comercial i de vendes:
-Producte/servei
-Comunicació
-Distribució
-Servei
-Preus

Pla d'operacions

Processos estratègics
Infraestructures i recursos
Gestió de compres
Subcontractacions
Qualitat
Costos i inversions

Plans d'actuació

- Pla de màrqueting
- Pla d'operacions
- Pla d'organització i persones
- Pla d'aliances
- Pla financers
- Pla jurídic

Pla d'organització i persones

Llocs de treball
Perfils
Retribució
Polítiques

Pla d'aliances

Proveïdors estratègics
Inversors
Distribuïdors

Pla financer

Inversió necessària
Comptes de PiG
Balanç
Tresoreria

Pla jurídic

Entorn legal
Tipus de societat
Propietat intel·lectual

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



M3.5. Bibliografia

Business Model Generation. Alexander Osterwalder. 2009.

New Venture Creation: Entrepreneurship in the 21st Century. Jeffry A. Timmons. Paperback. 1995.

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



M5. Ecosistema cooperatiu

M5.0. Objectius

M5.1. Introducció a l'Economia Social i Solidària

M5.2. Experiències i tendències emergents d'emprenedoria social cooperativa

M5.3. Finançament ètic, solidari i cooperatiu

M5.4. Bibliografia

Formador

Jordi Garcia Jané, és cooperativista, soci de L'Apòstrof, membre del LabCoop i activista de la Xarxa d'Economia Solidària.

Investigador, escriptor i conferenciant sobre cooperativisme, economia social i solidària, gestió participativa, consum responsable, finances ètiques i alternatives socials en general. @adeucapitalisme

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



M5.0. Objectius

Aquest mòdul d'Ecosistema cooperatiu té per objectius:

- (1) Conèixer què és l'economia social i solidària i quins són els principis i valors en què es fonamenta.
- (2) Observar experiències reeixides, diverses en forma i contingut, de Catalunya i d'altres indrets del món, d'emprenedoria social cooperativa.
- (3) Analitzar trets en comú d'aquestes experiències, tot observant quines són les tendències emergents que actualment hi ha en el camp de l'emprenedoria social cooperativa.
- (4) Tenir unes nocions bàsiques de què és el finançament ètic i de les entitats que operen a Catalunya amb aquest marc.
- (5) Posar en pràctica competències de treball en equip, reflexió a partir de conceptes i aplicació concreta als projectes propis, i construcció conjunta.

M5.1. Introducció a l'economia social i solidària

Hi ha una altra forma de fer economia:
l'economia social i solidària

La contracció dels mercats per la caiguda dràstica del consum n'expulsa empreses i persones. A moltes persones, que se senten abandonades i defraudades per l'empresa on havien treballat tota la vida, per l'administració que els garantia alguns serveis bàsics o per la caixa on tenien els estalvis, l'exigència per sobreviure els fa mobilitzar-se per intentar recuperar els drets perduts, però també per trobar solucions immediates a les seves necessitats de renda, alimentació, habitatge, educació, crèdit, etc., i moltes d'aquestes solucions es troben organitzant-se col·lectivament en entitats d'economia social i solidària.

L'economia social i solidària és, doncs, un conjunt de pràctiques econòmiques (d'apropiació, transformació, comercialització, consum, distribució de l'excedent, inversió i circulació monetària), que:

- Tenen com a objectiu la satisfacció de necessitats en comptes de la maximització de beneficis del capital invertit
- S'organitzen de forma democràtica i amb autonomia de gestió
- Actuen amb responsabilitat social

D'acord amb la llei d'economia social (Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social), podem entendre per economia social aquelles entitats en què predominen les persones i la finalitat social per sobre del capital, que es gestionen de manera autònoma, transparent, democràtica i participativa, que apliquen resultats principalment en funció del treball aportat i del servei o activitat realitzada per les sòcies i socis o pels seus membres i, si s'escau, a la finalitat social objecte de l'entitat, que promouen la solidaritat interna i amb la societat, i que són independents dels poders públics.

L'economia social i solidària no es caracteritza per la forma que adopta, sinó que està integrada per una gran diversitat d'expressions formals i informals:

- Associacions d'intervenció social
- Bancs de temps
- Botigues de comerç just
- Compra pública responsable

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



- Cooperatives
- Economies comunitàries
- Empreses d'inserció
- Fundacions socials participatives
- Gestió de béns comuns
- Hàbits de consum responsable
- Horts comunitaris
- Instruments de finançament solidari
- Monedes socials
- Pressupostos participatius
- Societat laborals
- Treball autònom responsable
- Treball col·laboratiu a Internet
- ...

En aquest conjunt de realitats, les cooperatives tenen un paper destacat. El cooperativisme s'ha posat de moda en aquests darrers anys. Se'n parla més i se'n parla bé. En parlen els mitjans de comunicació convencionals però també els alternatius, en parlen els moviments socials però igualment les administracions. I se'n parla bé: ja ningú no el considera una antigalla marginal, sinó que va associat a honestedat, cooperació, compromís social, participació i perdurabilitat, valors novament prestigiats davant l'evidència que aquesta crisi obeeix en el fons a la pràctica reiterada dels valors contraris per part dels principals agents econòmics.

Aquesta superioritat moral del cooperativisme en comparació de l'empresa capitalista es complementa amb una certa superioritat material, en el sentit que els indicadors demostren que la cooperativa resisteix millor la crisi econòmica que no pas l'empresa mercantil. D'alguna manera, sembla que el context actual està sent camp abonat per recollir els fruits de sensibilització sembrats en les dues darreres dècades pel cooperativisme i els promotors del moviment d'economia social i solidària.

La bona imatge de què gaudeix en general el cooperativisme estimula la creació de noves cooperatives i té efectes saludables per a les ja constituïdes. No es tracta tant dels eventuais beneficis directament econòmics que aquella bona reputació els pugui reportar al compte de resultats, com de l'enfortiment de l'autoestima en els socis per formar part d'una cooperativa i a l'activació o reactivació conseqüents, segons el cas, de la identitat cooperativa: aprofundiment en el compromís social i en l'exigència democràtica, recerca d'aliances dintre el sector, etc. Es tracta d'una tendència que per ara contraresta la mar de fons que empenyia en rumb contrari, a homologar-se progressivament a l'empresa convencional, i que potser constitueix una nova onada cooperativa, el quart impuls del cooperativisme del què parla Ivan Miró (vegeu la bibliografia recomanada d'aquest mòdul).

Exercici: Economia Social i Solidària al meu entorn

Coneixeu experiències d'Economia Social i Solidària a prop vostre?

Penseu individualment i en grup quines són aquestes experiències, què aporten al vostre dia a dia i com es vinculen al vostre barri, comunitat, municipi...

M5.2. Emprenedoria Social

De vegades sembla com si s'adoptés el terme "emprenedor" com un eufemisme de la paraula "empresari", probablement perquè es considera que aquest mot sona malament, ja que sovint se l'associa a patronal, banca o explotació. Operacions cosmètiques a banda, empenedor és una qualitat o actitud que pot posseir qualsevol persona; empresari, en canvi, és una condició social.

Naturalment hi ha molts empresaris que són empenedors, però també ens trobem amb molts d'altres que, d'empenedors, en tenen ben poc. Potser són empresaris per herència familiar; potser van ser empenedors fa anys, quan van obrir l'empresa, i després han deixat de ser-ho... I al contrari, moltes persones empenen projectes importants i hi arriquen temps i recursos sense, per això, crear cap empresa.

Existeixen, doncs, moltes classes d'empenedoria. Mitjans de comunicació, governs, universitats i, abans que ningú, molts empresaris per legitimar-se, acostumen a identificar abusivament empenedoria amb empenedoria empresarial i a magnificar els empenedors empresarials, entronitzant-los com una raça superior d'individus heroics i visionaris, que han de suportar la incomprensió dels mortals. Un dels exemples típics que exhibeixen és el de Thomas Alva Edison, genial inventor de la bombeta i del gramòfon, però també home de negocis i cofundador de General Electric, la multinacional que durant una època va simbolitzar el capitalisme nord-americà. No se'ns diu, però, que dels més de mil invents que va patentar a nom seu, la majoria els havien fet els seus empleats. I és que la innovació sol ser cooperativa, un autèntic part en equip, encara que a vegades els seus fruits només se'ls apropiïn alguns.

Però a més dels empenedors econòmics talment com Edison o Steve Jobs, n'hi ha de socials, de culturals o encara d'altres tipus que resulten més difícils de classificar. Com qualificaríem, per exemple, l'empenedoria feta per Cristòfor Colom, descobrint Amèrica per als espanyols i començant la conquesta i colonització europees del continent? D'empenedoria aventurera, d'empenedoria militar? Sigui quina sigui la naturalesa de la seva empenedoria inicial, el cert és que, després, va derivar també en una suculent empenedoria econòmica: els reis Catòlics el van nomenar virrei i li van concedir la prerrogativa d'embutxacar-se el 10% del producte net de la mercaderia comprada, guanyada, trobada o canviada dins dels límits del territori que administrava en nom de la corona de Castella, la qual, tot s'ha de dir, es quedava el 20%. Perquè aquesta és una altra característica de l'empenedoria: a més de ser diversa i intermitent, amb el temps pot mudar de naturalesa.

Un cas ben diferent és el d'un altre Cristóbal Colón, el Cristóbal Colón, president de la cooperativa La Fageda. Aquest Colom coetani nostre sí que és un clar exponent d'empenedor social, el qual, en aquest cas, ha canalitzat un magnífic projecte d'inserció

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



de les persones discapacitades intel·lectuals de la Garrotxa a través d'una empresa cooperativa sense ànim de lucre on avui treballen unes 270 persones.

Ara bé, no tota l'emprenedoria social s'ha de canalitzar mitjançant una empresa, mal que pesi als neoliberals que voldrien empresarialitzar qualsevol necessitat humana. Per exemple: ajuntar joves d'un barri marginal per crear amb ells una lliga de futbol com a mecanisme d'integració i d'educació en valors és una activitat d'emprenedoria social que vol molta empena i constància, arriscada fins i tot; però en canvi no demana fundar cap empresa. Obrir un menjador social en un poble per a les persones sense recursos requereix de bons nivells d'organització i de certs diners, però no demana tampoc cap gestió professionalitzada ni cap estructura jurídica, tret que assoleixi un gran volum.

L'economia social i solidària, aliat natural

L'emprenedoria social es pot dur a terme de manera individual o col·lectiva, i aquesta segona pot plasmar-se en una societat mercantil o en una entitat o empresa de l'economia social i solidària.

Abans de continuar, desfem, però, una altra possible confusió: ser entitat o empresa d'economia social i solidària no equival necessàriament a practicar l'emprenedoria social. La forma no fa la funció, per més que hi ajudi. Hi ha empreses d'economia social 1 que parteixen d'una actitud emprenedora de tipus social, al costat d'altres en què l'emprenedoria revesteix una motivació purament econòmica o que, si bé tenen una finalitat clarament social, no incorporen cap idea innovadora o disruptiva, una característica que acostuma a definir l'emprenedoria social.

Crear una cooperativa de treball per gestionar un restaurant o per subministrar solucions informàtiques constitueixen iniciatives d'emprenedoria econòmica, i no pas cap altra cosa; de la mateixa manera com iniciar a l'any 2012 un grup de consum agroecològic al propi barri no és, en rigor, una iniciativa d'emprenedoria social, en la mesura que no suposa cap risc significatiu ni cap activitat innovadora. En canvi, sí complien aquesta segona característica els primers grups d'aquesta mena, quan van començar ara fa 20 o 30 anys. Per descomptat, el fet que aquests projectes econòmics no siguin d'emprenedoria social no els lleva valor ni legitimitat.

Un cop aclarit que no tota economia social i solidària és emprenedoria social, igual com no tota emprenedoria social adopta formes d'economia social i solidària, ja podem constatar que l'economia social i solidària encaixa de forma natural amb la filosofia, les necessitats i les aspiracions dels emprenedors socials col·lectius que volen canalitzar la seva activitat mitjançant una empresa; la millor prova d'això és que un bon grapat estan constituïdes com a associacions, societats laborals, fundacions o com a cooperatives, i és aquesta darrera la forma que a casa nostra inspira ideològicament el conjunt del sector.

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



L'afinitat entre l'economia social i l'emprenedoria social prové, primerament, de la coincidència de finalitat, que és més social que econòmica, basada a resoldre necessitats en comptes de maximitzar beneficis. Però també en el fet que l'organització empresarial creada per canalitzar un projecte d'emprenedoria social acostuma a gestionar-se de manera similar a com es gestionen les empreses de l'economia social i solidària. Normalment les iniciatives d'emprenedoria social són col·lectives —que és la millor manera de sumar capacitats, disminuir riscos i obtenir més impacte transformador— i estan governades de manera participativa pels seus grups d'interès.

No és pas casualitat que moltes pràctiques d'economia social i solidària hagin estat veritables referents d'emprenedoria i d'innovació socials. La mateixa figura de la societat cooperativa representa una innovació social clau, igual com ho van ser en el seu temps les mutualitats obreres de previsió social, les quals van inspirar els sistemes de Seguretat Social.

La nova cooperació social

Avui, l'economia social i solidària pot seguir sent el marc adient per canalitzar empresarialment aquells projectes d'emprenedoria social que ho necessitin. Per a això, ha de mantenir-se fidel a les seves finalitats, valors i principis i allunyar-se dels cants de sirena que inciten les empreses del sector a mimetitzar-se en empreses capitalistes per acabar esdevenint una mena de capitalisme dels pobres amb somnis de ric, qui sap si perquè als seus membres els consumeix la baixa autoestima propiciada pel menysteniment amb què els grans prescriptors tracten el sector.

Ara bé, no n'hi ha prou a ser fidel a l'ADN propi. Des de l'economia social i solidària en general i des del cooperativisme en particular, l'hem de complementar amb un procés de renovació que permeti incorporar les noves formes de cooperació social que estan emergint pertot arreu. Aquestes expressions incipients neixen motivades per diversos factors. Un d'ells ve constituït per les noves necessitats, capacitats i limitacions derivades de les mesures d'austeritat —per als pobres— que imposa l'oligarquia economicofinancera en l'actual context de crisi capitalista.

Necessitats de feina, de serveis, d'abaratir el cost de la vida..., en la mesura que augmenten fins a nivells inimaginables l'atur i els salaris miserables i es desmantella el mini estat del benestar guanyat en aquests darrers trenta anys. Capacitats de persones sense feina, però formadíssimes; d'empreses, pisos i locals que s'abandonen i que poden ser recuperats a cost baix o nul... Limitacions, sobretot, de capital, en la mesura que la crisi encara redueix més l'estalvi popular, la principal font de finançament dels projectes empresarials d'economia social i solidària.

Altres factors que caracteritzen el terra on comencen a brotar aquestes noves iniciatives

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



de cooperació social són la potencialitat que ofereixen les TIC i el web 2.0 per articular formes de cooperació econòmica entre individus, per bé que es tracti de pràctiques d'implicació feble, i de l'altra, l'interès que, en aquests darrers anys, desvetllen les idees i les pràctiques de l'economia solidària dins el sector activista.

Treball col·laboratiu en xarxa i de consum col·laboratiu, el crowdfunding, les xarxes d'intercanvi, associacions culturals convertides en petites empreses, els grups informals de compra agroecològica... són formes d'economia activista. Malgrat ser pràctiques intrínsecament cooperatives, ara com ara el sector sembla incapaç d'atreure-les valorant-les, ajudant-les i construint discurs compartit. La seva precarietat —financera, organitzativa i existencial—, el seu caràcter micro i, potser també, la seva forta càrrega ideològica transformadora xoquen de vegades amb una mentalitat cooperativa estreta. Una pista d'aquesta desconexió entre, per dir-ho d'alguna manera, el cooperativisme constituït i aquest cooperativisme constituent ens la dona el mateix vocabulari emprat per les pràctiques emergents: s'anomenen treball col·laboratiu en xarxa o de consum col·laboratiu, quan perfectament es podrien adjectivar com a treball cooperatiu en xarxa o consum cooperatiu.

L'emprenedoria necessària

Avui més que mai necessitem multiplicar les iniciatives d'emprenedoria social i tantes dosis d'innovació social transformadora com sigui possible per tal d'anar resolent les ferides més sagnants dels grans problemes que com a societats i com a humanitat tenim plantejats: la desigualtat social, la pobresa i l'exclusió; la crisi socioecològica i la progressiva degradació de les democràcies. L'economia social i solidària ofereix el marc idoni per als projectes d'aquesta mena que necessitin configurar-se com a empreses.

Tot i amb això, no ens enganyem: els emprenedors socials “no salvaran el món”. Tal com suggereix Amalio Rey (veure bibliografia recomanada del mòdul), toca reclamar que sorgeixin també emprenedors polítics, gent valenta que no es doblega als dictats de l'oligarquia que eufemísticament anomenem “mercats”, sinó que impulsen polítiques públiques de suport decidit a l'emprenedoria i l'economia socials en lloc de marginar-les, desnaturalitzar-les o utilitzar-les per desballestar l'estat del benestar i per endossar damunt les persones aturades la responsabilitat de no tenir feina.

Però, sobretot, la principal missió que tindrien aquesta fornada d'emprenedors polítics seria emprendre, amb el suport de la majoria social mobilitzada, un seguit d'innovacions institucionals; és a dir, canviar les estructures i les regles de joc que cada dia ens acosten un pas més al precipici social i ecològic.

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



Exercici: Emprenedoria amb consciència política

Llegiu el següent extracte d'un post d'Amalio Rey i comenteu-lo en grup.

[¿Qué te parece si hablamos de emprendedores... políticos? \(post-305\)](#)

Amalio Rey, 23/5/2012

[...] Si hacemos emprendimiento social en periodismo es porque el periodismo oficial no es suficiente, y tiene graves carencias. Si hacemos financiación colectiva es porque la financiación bancaria no se alinea con nuestras necesidades. Si creamos plataformas de colaboración ciudadana es porque los espacios institucionalizados no están respondiendo a nuestras expectativas de participación. Si hablamos de emprendimiento en educación es porque existen sospechas más que fundadas de que no anda bien.

En fin, si observamos estos cuatro casos (periodismo, financiación, participación democrática y educación), uno se da cuenta que lo que falta es una visión auténticamente humanista de nuestros problemas. Y eso se debe a que tenemos un modelo que pretende resolverlo todo a través de los "sistemas de incentivos" que dicta el paradigma del homo-economicus, cuando hay mucha vida que se mueve por otros cánones.

Por eso pienso que la misión última del "emprendedor humanista" en estos tiempos es conseguir que las instituciones trabajen para nosotros, para las personas, y no nosotros para las instituciones, como viene ocurriendo. Y eso se consigue de dos maneras, y las dos son importantes y complementarias:

- Haciendo ver a las instituciones que, tal como funcionan, no las necesitamos. Para eso tenemos que ser capaces de auto-organizarnos mejor, que en eso estamos => Ésta puede ser una buena cura de humildad porque la indiferencia es algo para lo que los egos de las instituciones no están preparados.
- Entrando en las instituciones, llenándolas de activistas sociales y de gente que sí comprende los retos que tenemos por delante, para cambiarlas desde adentro.

Parece un reto ambicioso, pero eso hace que el emprendimiento social se convierta a menudo en emprendimiento político, y de ahí el título de este post. Esa mutación se produce porque entramos en un territorio en el que no nos queda otra que cuestionarnos las lógicas de poder y sus perversiones sistémicas.

Pero vamos a ser inclusivos. En estos tiempos de crisis, necesitamos más que nunca "emprendedores económicos" para generar empleo y crear riqueza. Nos hacen falta también "emprendedores sociales" para mejorar el bienestar de las personas y suplir desequilibrios. Pero permitidme añadir una tercera pata, la de los "emprendedores políticos". Y sospecho que si tenemos buenos de éstos, vamos a tenerlos de los otros, porque la política bien hecha puede tener un impacto formidable.

Pero, a ver... ¿qué es eso de los "emprendedores políticos"? Intentaré definirlos. Tienen los mismos rasgos de un emprendedor cualquiera, o sea:

- Asumen riesgos por encima de la media,
- Son innovadores en la búsqueda de soluciones, piensan fuera-de-la-caja de la Partidocracia y de los límites artificiosos de instituciones obsoletas,
- Son perseverantes, o sea, "moscas cojoneras" con loables intenciones, que sería lo contrario de la euforia vaporosa de una manifestación de fin de semana.

Pero los "emprendedores políticos" canalizan esas tres cualidades hacia dos fines concretos:

- un cuestionamiento de las estructuras de poder que son nocivas para el ejercicio de la democracia real, y
- una búsqueda optimista de soluciones alternativas que vayan al fondo de la cuestión, que permitan hacer realidad el principio de justicia social.

No hablo de "emprendedores partidocráticos", sino del ejercicio sano y legítimo de participar proactivamente en política, en esa que nos afecta a todos, y que es algo bien distinto que constreñirlo a la militancia dócil dentro de un Partido o a aparecer como candidato en una papeleta electoral.

[...] Por ejemplo, si el sistema sanitario funciona mal por los recortes, ¿creéis que la solución está en que las ONGs asuman labor asistencial para compensar los déficits del servicio público? Si la educación funciona peor por los recortes, ¿nuestro papel debería consistir en "poner parches" para atenuar el impacto negativo de esas carencias?

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



Yo creo que sí, y que no. Tenemos que trabajar a escala-micro, transformando nuestro entorno más inmediato, incluso con acciones paliativas si hacen falta porque en definitiva se trata de colectivos de personas concretas que necesitan ayuda; pero al mismo tiempo, vamos a tener que hacer activismo a escala-macro, para contribuir a la solución de las anomalías de raíz. Las dos rutas en paralelo: trabajar en lo micro y en lo macro al mismo tiempo.

Si no es así, corremos el riesgo de que nos utilicen. Por ejemplo. Si los inmigrantes irregulares no son aceptados por el sistema público de sanidad, y pasan a ser derivados a ONGs, como una ministra del actual gobierno ha sugerido; estaremos atenuando los problemas de un grupo de personas, y eso está bien, pero contribuyendo a la vez a “normalizar” una situación inmoral. Y OJO, puede ocurrir que, incluso, nos sintamos realizados haciendo eso, es humano, porque dote de sentido a nuestras vidas, lo que al final va a generar un efecto de reforzamiento de una situación perversa.

[...] Sé que hay una corriente dentro del emprendimiento social que no quiere hablar de política, y que se esmera en separar la innovación social de la política. Yo la respeto. Me parece una visión resultona, de cara amable y menos arriesgada, pero poco ambiciosa, incluso naïf. Y no digo más.

Al mismo tiempo observo una tendencia cada vez más fuerte a “institucionalizar” el trabajo de los emprendedores sociales, dentro de contenedores demasiado formales y profesionalizados, lo que me genera dudas en el sentido de que puede significar una pérdida de frescura e independencia. Por ese camino corremos el riesgo de que el Sistema termine absorbiendo y descafeinando el potencial transformador de este movimiento.

La labor de vigilancia y de contrapeso a los abusos del poder resulta clave para que la democracia sea real, y eso lo tiene que asumir la Sociedad Civil para asegurarse de estar bien representada. Un proyecto que me encanta en esa línea es “Tu derecho a saber”, de GOTEÓ, que es un ejemplo claro de “emprendimiento social” que entra sin complejos en el territorio de “lo político”.

[...] Y si queremos hablar del “poder transformador” de los emprendedores sociales, tendremos que llamar a las cosas por su nombre, y reconocer que esa consigna de “Vamos a cambiar el mundo”, que a veces parece agotada en sí misma, tendrá sentido en la medida que agarremos por los cuernos al toro de las perversiones sistémicas con las que tenemos que bregar un día sí, y otro también.

Por otra parte, la financiación pública a los emprendedores sociales tiene sentido cuando algunas actividades o desafíos se pueden acometer mejor por la sociedad civil, que por el sistema público. Hay muchos desafíos que cumplen ese requisito. Pero habría que ver qué actividades son esas, y regular cómo se eligen los proyectos y se financia al sector para que no se produzcan dependencias, ni favoritismos.

[...] Yo creo que la fuente de financiación más natural del emprendedor social es la sociedad civil, y el Crowdfunding puede ser la solución porque es financiación P2P, de persona a persona, que garantiza independencia, y ayuda a que los proyectos no pierdan su contacto con la realidad.

El ciberactivismo juega también un papel crucial en estos tiempos. Pero las redes virtuales sin patearse la calle es quedarse en la nube, nunca mejor dicho. Hay que bajar a tierra, y mirar a los ojos de la gente. Tenemos que ser inclusivos, porque me consta que gente que todavía no se mueve en el mundo digital puede ser muy buena activista en el analógico. Asimismo, la calle sin el refuerzo de las redes virtuales es un lujo que no podemos permitirnos. Así que los emprendedores sociales deben saber usar el poder de las redes en conjunción con el poder de la calle. El movimiento #15m es un buen ejemplo de que son dos canales que se refuerzan, con enormes sinergias, y que tenemos que aprender a mezclarlos en un coctel equilibrado.

La creación de espacios físicos para trabajar juntos ayuda, y mucho. No es imprescindible, que conste, pero facilita las cosas. Ahora bien, si nos ponemos a construir espacios de co-working o hubs de innovación social, tenemos que hacerlo bien. No son oficinas lo que buscamos, sino espacios-con-alma, lugares entrañables, con significado y energizantes; así que cuidado con convertir a las infraestructuras en un fin en sí mismas, o caer en el síndrome de la arquitectura del espectáculo, que no pega en absoluto con el espíritu del activismo social.

Por terminar, creo que si somos “social dreamers”, como quienes nos convocan hoy en Portugalete, no podemos pasarnos toda la vida “tapando huecos”. Tenemos que cuestionarnos qué es lo que produce esos huecos, quiénes son los responsables, y ese diagnóstico tendría que tener algún reflejo en nuestra agenda como activistas de la innovación social.

Invito a que hagamos algo para cambiar las causas de fondo... y por eso quiero reivindicar la figura del emprendedor político, o si lo prefieres, la del emprendedor con conciencia política.

M5.3. Experiències i tendències emergents d'emprenedoria social cooperativa

Les experiències d'emprenedoria social cooperativa es caracteritzen per compartir tendències emergents en la seva pràctica econòmica. No totes les experiències responen a tots els elements, i sovint algun d'ells sobresurt especialment i fa particular aquella experiència. Aquestes tendències emergents són:

- L'oferta de productes o serveis vinculada als valors
- La cogovernança i diversificació de la base social
- La innovació social
- La multiactivitat
- La intercooperació

No sabem quines d'aquestes tendències han vingut per quedar-se, ni en quin grau ho faran i es generalitzaran. Sabem, però, que susciten nous reptes, no sols a experiència en particular, sinó també a l'economia social i solidària en conjunt. Reptes per oferir-los eines de gestió ben adaptades a la seva dimensió reduïda, a les seves finalitats i als seus valors, reptes per integrar-les en les estructures de participació i representació pròpies del sector, reptes perquè se sentin incloses i còmodes en el discurs econòmic que es difon, etc. Aquestes i altres preguntes poden ser objecte de debat i de reflexions futures.

Vegem doncs en què es tradueixen a la pràctica aquestes tendències d'emprenedoria social cooperativa.

Oferta de producte o servei vinculada als valors

En el consum, a part de concedir més importància al factor preu en les opcions de compra per la disminució de la renda disponible, podem apuntar altres tendències. Emergeix un consumidor més informat i participatiu que busca relacionar-se amb d'altres per aconseguir productes i serveis sense haver de comprar nous productes (reciclant, compartint, regalant, intercanviant, adquirint de segona mà), o comprant digitalment a l'engròs per abaratir preu.

A les manifestacions del consum responsable aparegudes fins ara (consum ecològic, de proximitat, solidari, cooperatiu...), s'afegeix l'anomenat consum col·laboratiu: es comparteixen vehicles en els viatges, es bescanvia roba infantil usada o cases per a les vacances.

Aquests comportaments, afavorits per l'extensió de les noves tecnologies de la informació

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



i la comunicació, afavoreixen alhora modificacions en els processos productius i propicien la conversió de productes en serveis. En aquests moments es calcula que ja hi ha unes 500 empreses dedicades al consum col·laboratiu a l'Estat espanyol.

La revolució digital no s'atura tampoc. Estem a les portes d'una nova onada d'innovació que es caracteritzarà per la fabricació digital, la gestió de grans bases de dades i l'anomenada Internet de les coses. D'aquí en sortiran tant noves activitats econòmiques com el replantejament de moltes tradicionals.

De sempre, les cooperatives han tendit a excel·lir en els productes o serveis que ofereixen, fidels a la seva orientació cap al servei més que cap al lucre. Amb tot, les expectatives que la societat disposa tant en el producte com en el productor també han anat evolucionant.

Actualment, a més d'una bona relació qualitat/preu, una franja significativa dels consumidors demana al productor que hi afegeixi valor en responsabilitat ecològica, solidaritat, participació, etc. Cada vegada és més natural que un nou projecte cooperatiu comenci integrant aquests valors i, al revés també, que un projecte empresarial que vulgui integrar-los consideri la cooperativa com l'eina adient per dur-lo a terme. En tenim exemples a cabassos.

En el camp de l'ecologia i l'alimentació natural recordem les cooperatives creades recentment que treballen l'agricultura social ([La Tavella](#), [Sambucus...](#)), les que es dediquen a l'alimentació ecològica, sana i de proximitat ([Frescoop](#), [Quèviure](#), [Som Cuina](#), les cooperatives de consum agroecològic...), la sensibilització mediambiental ([La Copa](#), [Terregada...](#)), i el foment de les energies renovables ([Som Energia](#), [Celobert...](#)). En el camp de la salut integral pensem en [Espai Brotes](#), de l'Hospitalet de Llobregat, o en [COS](#), de Barcelona.

En el de la comunicació, recordem [Alternativas Económicas](#), editat per la cooperativa del mateix nom, o Fet a Sant Feliu, diari digital editat per [Sant Feliu Viu](#), la primera cooperativa de consumidors de comunicació a casa nostra.

En el terreny de la recuperació de la cultura local, penso en [Idària](#), que recupera l'ofici de carboner, amb el seu projecte de carbó a l'Ardenya i les Gavarres, així com en una de les línies de Sambucus: la recuperació de la cultura de les herbes aromàtiques, avui en vies de desaparició.

En l'àmbit de la dinamització comunitària, em vénen al cap [Fil a l'Agulla](#), que acompanya processos de transformació personal i col·lectiva, o [lacta](#), cooperativa d'advocades amb una clara vocació social.

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



Innovació... Social

Sovint s'assimila abusivament tot el que és innovació amb innovació empresarial o amb la innovació de base tecnològica. Tanmateix, hi ha altres classes tant o més importants d'innovació que sovint s'ignoren; em refereixo a la innovació social.

La innovació social consisteix en una idea, un principi, una acció, una forma d'organitzar-se o una combinació d'aquests elements que canvia les relacions socials i de la societat amb el medi. Diem que tota innovació és sempre disruptiva, és a dir, suposa un canvi respecte a una situació anterior. Ara bé, aquest canvi pot ser a millor o a pitjor. La necessitat d'advertir d'allò obvi, és a dir, del fet que una cosa sigui nova no implica que sigui bona ni millor, destorba els defensors del capitalisme, que saben que aquest és un sistema inherentment expansiu, addicte a la innovació empresarial perpètua per poder mantenir el procés d'acumulació de capital, amb independència que els canvis siguin beneficiosos o perjudicials per a la societat. No hi ha criteri ètic, sinó crematístic: l'únic que compta és que l'aplicació de la innovació trobi demanda solvent; qualsevol altra consideració els fa nosa. Doncs bé, avui, en plena crisi social, ecològica i energètica, hem de ser clars: innovar per innovar no té sentit; qualsevol innovació ha de ser socialment útil i ecològicament sostenible.

Moltes innovacions fetes per cooperatives giren a l'entorn dels valors. Algunes obren directament camps d'activitat inèdits per al món cooperatiu. És el cas de [Fent País](#), una cooperativa manresana de turisme responsable; d'[Eticom-Som Connexió](#), cooperativa de consum de telefonia i Internet; de [Femme fleur](#), dedicada a la venda en línia de productes ecològics i barats per a dones alhora; d'[Uikú Coworking](#), una cooperativa de serveis del Prat de Llobregat que ofereix espais de treball i de relació a petites empreses i autònoms, sobretot joves; de la [Cooperativa Dones Solidàries Pa'lante](#), que agrupa treballadores del sector de la neteja (ecològica), d'atenció a la tercera edat i de reforç escolar, o de [Sealeer](#), una cooperativa de serveis sexuals nascuda a Eivissa que vol regular aquest gremi i evitar el proxenetisme.

D'altres assagen noves versions d'un determinat tipus de cooperativa. Estic pensant en [L'Economat Social](#), cooperativa de treball que promou el consum responsable i la cultura autogestionada, com una variant de les cooperatives i grups de compra agroecològics, i en [lesmed](#), la primera cooperativa europea de serveis amb seu a Barcelona, que dinamitza l'economia social a la Mediterrània.

També hi ha cooperatives que innoven en producte, com la cooperativa mixta de treball i consum de serveis a les persones [Encís](#), que ha ideat i comercialitza [Ergosum](#), una caixa regal que conté 25 experiències organitzades per entitats del tercer sector i empreses d'economia social de Catalunya; [La Tarpuna](#), una altra cooperativa mixta de treball i consum que comercialitza [Infinitloop](#), l'embolcall reutilitzable de tela amb una etiqueta QR que permet localitzar el regal i conèixer-ne la trajectòria, en col·laboració amb [Estel-Tàpia](#), una associació que treballa amb persones en situació d'exclusió al Raval barceloní;

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



[Abacus](#) que ha ideat l'àbac, una moneda pròpia que servirà per recompensar la compra i la participació dels seus socis de consum; o la cooperativa de consum cultural [Rocaguinarda](#), dintre la qual s'emmarca *Mamaguinarda*, un projecte cooperatiu de criança i educació.

Per últim, hi ha cooperatives que innoven en altres aspectes, com ara la destinació dels seus recursos. [Suara](#) ha dedicat part dels seus fons d'educació i promoció cooperativa del 2012 a promoure els valors cooperatius a les escoles mitjançant el joc, el conte, la música i el debat a través del programa anomenat *Un, dos, coop!*

Sovint la hibridació entre dos valors genera una nova activitat. El grup cooperatiu [TEB](#) ha obert a Barcelona [Coopmercat](#), una botiga de productes d'alimentació cooperatius, d'entitats d'economia social i d'empreses locals amb valor afegit, que porten persones amb discapacitat intel·lectual. [L'Estoc](#) és una nova cooperativa en què persones amb discapacitat intel·lectual recuperen mobles en desús per fer-ne objecte de disseny.

Multiactivitat

Per sobreviure, molts projectes cooperatius, en un inici minúsculs i fràgils, abasten diverses activitats alhora. Són activitats concebudes esprenent a fons l'objecte social de la cooperativa. Esmentem tres exemples. Un és Sambucus, de Manlleu, que compagina portar un restaurant amb el conreu de la terra, la recuperació d'herbes aromàtiques i tallers gastronòmics.

Un altre és [La Garbiana](#), una altra cooperativa de treball, radicada en un poble de poc més de cent habitants, la Torroja de Segarra, que s'organitza en tres seccions: la Garbiana pagesa, dedicada a la producció de fruita i verdura, llegums, ous, cereals i farines; la Garbiana artesana, que fa pa, coques, rebosteria, conserves, begudes naturals, etc., i el Rebost de la Garbiana, punt de venda de tots els productes i on es recullen les cistelles ecològiques. Valgui com a tercer botó de mostra [La Garriguella](#), una cooperativa agrària vitivinícola de l'Empordà que complementa l'elaboració i la venda de vi i d'oli d'oliva amb activitats enoturístiques i enogastronòmiques, a part de disposar d'agrobotiga pròpia.

Cogovernança

Avui dia, els projectes cooperatius requereixen, almenys per arrencar, més recursos econòmics, relacionals, de coneixement, etc. que fa uns anys. Aquesta necessitat, sovint combinada amb la circumstància que molts projectes nous els engeguen persones dels moviments socials acostumades a organitzar-se de manera participativa i que conceben la pròpia feina com una faceta més del seu activisme, fa que moltes cooperatives ja neixin constituïdes per diferents grups d'interès: treballadors, consumidors i usuaris, inversors,

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



entitats de suport...

Gràcies a la seva plasticitat, l'estructura cooperativa es presta a incorporar diversos grups d'interès en la governança de l'empresa. La inclusió dels inversors és important; pot fer-se com a socis col·laboradors, o fora de la cooperativa com a titulars de préstecs o de títols participatius, o bé com a finançadors en una campanya de microfinançament o de micromecenatge (*crowdfunding*).

Ho és també, més encara, la implicació dels consumidors i usuaris, en especial aconseguir que col·laborin a dissenyar o millorar el producte que reben. Pot servir com a exemple COS, cooperativa de treball que ofereix serveis de salut combinant les medicines naturals amb la medicina general, i que disposa de canals per a la participació dels usuaris, uns quants centenars.

Les combinacions de tipus de soci més habituals fins ara són la de socis de treball amb socis de consum i la de socis de treball amb socis col·laboradors. Tanmateix, hi ha cooperatives que integren encara més grups d'interès, [Productes i Serveis de la Vall](#) és una cooperativa de serveis (multiactivitat també) radicada a la vall de Camprodon que agrupa el sector hostaler (14 restaurants), l'Associació de Criadors d'Eugues (54 productors), la Cooperativa Ramadera de Molló (26 ramaders) i l'Agrupació de Defensa Forestal, de la qual formen part tant ramaders com ajuntaments de la vall.

Per la seva banda, [Coa Negra](#) és una cooperativa mallorquina de productes agrícoles propietat dels productors pagesos, dels treballadors de la botiga on venen els productes i d'una associació de consumidors.

Finalment, la cooperativa basca [Esnetik](#) es dedica a la producció i consum de productes làctics de la província de Biscaia, segueix els principis de la sobirania alimentària, i està formada per vuit pastors (els productors), uns vuitanta consumidors i unes quantes entitats com el sindicat agrari Ehne de Biscaia, l'impulsor del projecte⁴, Veterinaris sense Fronteres i Fiare, i fins i tot una administració, l'Ajuntament d'Orozko. Entitats i administració participen també en el consell rector de la cooperativa, però no tenen responsabilitat en la gestió ni participen en els resultats.

Intercooperació

És clar que algunes d'aquestes barreres es poden abaixar des de les entitats representatives del sector, com fa la [Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya](#), quan organitza trobades de les cooperatives federades per tractar d'un tema, els *Cafès de la Federació*, i sobretot quan convoca reunions entre cooperatives del mateix ram o similars o que comparteixen interessos. D'aquests encontres en va sortir i un clúster d'internacionalització anomenat HUB Internacionalització i una cooperativa de segon grau, Uni.co, de la qual parlarem més endavant. En la mateixa direcció van altres iniciatives

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



com les Cadires cooperatives, organitzades per [LabCoop](#), una activitat de *networking* per potenciar els acords entre cooperatives i altres empreses de l'economia social i solidària.

Gràcies en part a les facilitats brindades per marcs de relació com aquests, però sobretot per les dificultats que les cooperatives pateixen per sobreviure en un moment tan complicat com l'actual, cada vegada hi ha més processos d'intercooperació. Intercooperen per completar l'oferta pròpia o per diferenciar-la, per innovar, invertir, millorar la comercialització, compartir recursos, obtenir crèdit, etc. Es plasma en acords de col·laboració com l'establert entre les cooperatives [Biciclot](#) i [La Ciutat Invisible](#) per fer rutes cooperatives en bici, o entre Celobert, [Nusos](#) i [L'Apòstrof](#) per crear una exposició sobre habitatges ecoeficients.

Així mateix, en aquests darrers anys han nascut nous grups cooperatius com [Uni.co](#), ja esmentat, o [Ecos](#). D'Uni.co, una cooperativa d'empreses energètiques i tecnològiques, remarco la seva voluntat d'idear productes conjunts i el seu laboratori d'idees, on han concebut, per exemple, tractors que funcionen amb oli d'oliva. D'Ecos, la creació d'un espai on treballen deu empreses del grup i altres entitats socials. Estar juntes propicia nous projectes com ara el de la cooperativa de segon grau LabCoop, un altre exemple d'intercooperació que té com a objectiu promoure l'emprenedoria social cooperativa.

Per acabar, les noves cooperatives busquen formar part d'ecosistemes o entorns de suport mutu, alguns sectorials, d'altres territorials. Ho expressen participant en xarxes locals ([Cooperasec](#), [9Barris Coopera...](#)), en la Fira d'Economia Solidària o en el sistema de crèdit mutu amb ecosols, dues iniciatives impulsades per la [Xarxa d'Economia Solidària](#). S'expressa també quan les cooperatives aconseguixen una pila d'avaladors mancomunats per a un crèdit que han demanat a [Coop57](#), o quan tanquen en poques setmanes una campanya de títols participatius, de micromecenatge o de microfinançament.

I un darrer exemple, el de Som Energia. El creixement espectacular de la cooperativa energètica en tres anys només s'explica perquè està aglutinant bona part del moviment ecologista i actua a la pràctica com un híbrid entre entitat empresarial i entitat reivindicativa.

Exercici: Característiques de les experiències inspiradores

Busqueu informació de les següents experiències d'emprenedoria social col·lectiva i atribuiu-hi una o més de les característiques següents: oferta amb valors, cogovernança de l'entitat, innovació, multiactivitat, intercooperació i altres.

Un cop cadascú hagi omplert la seva taula reflexioneu en grup: Perquè heu atribuït unes o altres característiques? Quina de les característiques sobresurt per damunt les altres? Perquè?

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



	Valors	Cogovernança	Innovació	Multiactivitat	Intercooperació	Altres
Alternativas Económicas						
Arç						
Artijoc						
Artlantic						
Associació GATS						
CineCiutat						
Col·lectiu Ronda						
CoopMercat						
COS						
ECOS						
Els nou rals						
Esnetik						
FemmeFleur						
Frescoop						
L'Esberla						
L'Estoc						
La Ciutat Invisible						
La Fageda						
La Garbiana						
La Tavella						
Les Atxes						
Muntanyanes						
Productes i Serveis de la Vall						
PuntECO						
Rocaguinarda						
Safrà de les Garrigues						
Sambucus						
Som Energia						
Tarpuna						
Trèvol						

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



Exercici: Explorem noves idees!

Quines necessitats no (ben) cobertes observes en el teu sector?

D'aquestes necessitats, en quines hi hauria actors que podrien ajudar a pagar perquè fossin cobertes? (persones usuàries, patrocinadors, administracions, solidàries...)

D'aquestes necessitats, quines podríeu cobrir vosaltres partint de les vostres capacitats actuals, si cal aliant-vos amb altres entitats o empreses?

Quins reforços suplementaris caldrien respecte al que ja sou i sabeu ara?



M5.4. Finançament ètic, solidari i cooperatiu

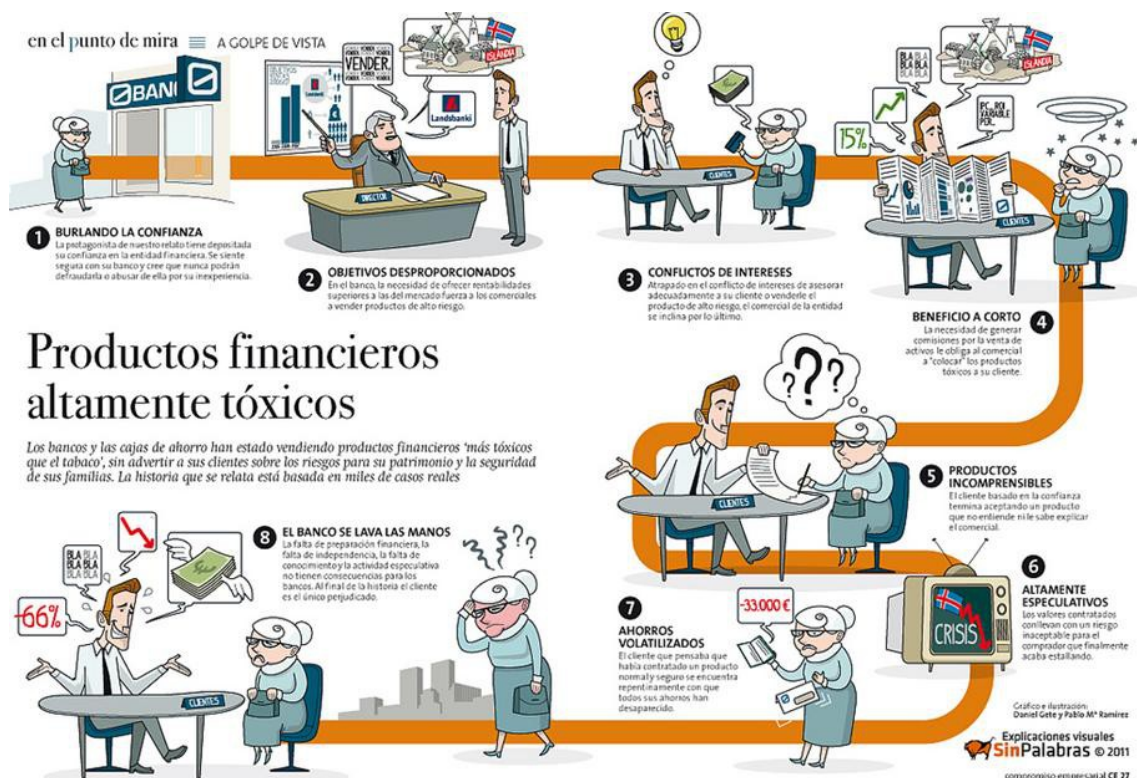
Antecedents i context

Durant els últims cinc anys el llenguatge financer s'ha popularitzat molt a casa nostra, sobretot gràcies a les notícies a l'entorn de bancs i caixes, que no han parat d'ocupar minuts dels telenotícies i primeres pàgines dels diaris. Gran part d'aquesta informació, però, ha tingut a veure amb les males pràctiques del sistema bancari convencional.

Exercici: Males pràctiques financeres

Mireu aquesta infografia elaborada per [SinPalabras](#), i comenteu en grup quina opinió teniu de les pràctiques que es descriuen en cadascun dels passos.

Reflexioneu-hi en grup i penseu quines podrien ser bones pràctiques financeres.



Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



Durant la guerra del Vietnam, als anys 1960 i 70, els activistes nord-americans es plantegen la necessitat de ser coherents amb l'ús dels seus estalvis. Les finances ètiques es desenvolupen a Europa a partir dels anys 90, dins un context general de creixement de tota l'economia social i solidària. La fallida de Lehman Brothers el 2008 representa la generalització de la presa de consciència sobre la falta d'ètica i la fragilitat de bona part del sistema financer. La crisi actual ha fet que a Europa les finances ètiques creixin un 20% més cada any.

Finances ètiques i solidàries

Són pràctiques d'intermediació financera (circuit estalvi-crèdit) en forma bancària o no bancària que compleixen dues grans característiques:

- (1) La rendibilitat social és, almenys, tan important com l'econòmica
- (2) La gestió és democràtica i transparent

Les finances ètiques, solidàries i cooperatives, que ja existien molt abans de la crisi, en canvi es caracteritzen per exercir la seva activitat amb transparència, democràcia i arrelament al territori. D'altra banda, en aquells països on el sector de les finances ètiques, solidàries i cooperatives és més sòlid, s'ha demostrat que el sistema ha estat més estable i ha resistit millor les turbulències dels mercats financers desregularitzats.

Bruno Roelants, secretari general de l'Organització Internacional de Cooperatives de Producció Industrial, Artesanal i de Serveis (CICOPA)

"L'economia cooperativa manté un equilibri entre la propietat de l'economia i el seu control, cosa que no passa amb l'economia globalitzada, ja que pot dominar part de l'economia sense Posseir-la, utilitzant instruments com ara el deute"

En el llibre *El capital y la trampa de la deuda*, Roelants detalla com els sectors econòmics d'alguns estats han fet fallida per la seva relació amb l'economia especulativa, mentre que gran part de la *responsabilitat* que explica la resistència de l'economia cooperativa es deu a la seva vinculació amb l'economia real. I és que arreu del món funcionen cooperatives i altres entitats que, malgrat la recessió econòmica, han continuat donant crèdit i serveis financers a les empreses i persones associades.

Finances ètiques, solidàries i cooperatives: qui és qui

A Catalunya operen tota una sèrie d'entitats de finançament que estan constituïdes com a cooperatives formalment, o bé no ho són, però que tenen com a missió social ajudar les cooperatives o entitats de l'economia social. Totes aquestes organitzacions integren allò

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



que seria el circuit de finançament cooperatiu, mitjançant el qual es poden satisfer les necessitats de finançament més habituals de les persones (obrir un compte corrent, domiciliar una nòmina...), les demandes de les empreses cooperatives (obtenir un crèdit, per exemple) i donar suport a organitzacions de l'economia social i associacions diverses (avançament de subvencions, avals...).

D'una banda, tenim les entitats amb autorització del Banc d'Espanya, que ofereixen els mateixos serveis a l'usuari final que qualsevol altra entitat financera, però amb el valor afegit que són cooperatives de crèdit: es tracta de [Caixa d'Enginyers](#) i [Caja Laboral](#), aquesta última pertanyent al Grup Mondragón, i la societat de garantia recíproca [Oinarri](#), la qual ofereix avals financers a les cooperatives federades a la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya.

A Catalunya, fa 45 anys va néixer Caixa d'Enginyers, que actualment compta amb un volum de negoci de gairebé 3.000 milions d'euros i més de 100.000 socis. En l'actual context econòmic, l'entitat manté una línia de solvència que li ha permès créixer sostingudament i evitar la marea de fusions i intervencions.

D'altra banda, també hi ha entitats que, malgrat no ser pròpiament bancs, orienten els seus serveis a l'economia social sense estar tutelats per l'organisme regulador del Banc d'Espanya: la cooperativa de serveis financers ètics i solidaris [Coop 57](#) –que ofereix productes com ara els préstecs participatius– i [Fiare Banca Ètica](#), una cooperativa de crèdit d'abast europeu que opera a Espanya com a agent de la Banca Popolare Etica italiana. Finalment, hi ha [Crédit Cooperatif](#), que actua sobretot com a finançador de segon rang.

Per acabar, existeix un grup d'entitats que no són cooperatives, però que es dediquen a donar suport a les entitats de l'economia social: [Sicoop](#), [Fundació Acció Solidària Contra l'Atur](#), Eurecos i la societat Grup d'Inversors Cooperatius.

Bruno Roelants, secretari general de l'Organització Internacional de Cooperatives de Producció Industrial, Artesanal i de Serveis (CICOPA)

“Com més instruments financers comuns de l'economia social hi hagi, més bé resistiran les empreses cooperatives. Pensem en instruments controlats pel sector, amb un bon seguiment, i molt millor si funcionen de manera horitzontal”

Les finances ètiques, solidàries i cooperatives arreu del món

Per les seves característiques culturals i polítiques, potser un dels llocs on Catalunya es pot emmirallar és amb el Quebec i el seu [Chantier de l'Economie Sociale](#), que treballa per a la promoció de les cooperatives, mutualitats i associacions del país. Des del Chantier s'han desenvolupat instruments adaptats a les necessitats de l'economia social, com el

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



Réseau d'Investissement Social du Québec (RISQ), la Xarxa d'Inversió Social del Quebec, un fons de capital risc que opera de manera exclusiva amb el sector de l'economia social creat l'any 1997 en un moment que les cooperatives tenien dificultats per accedir al crèdit.

A França, Crèdit Cooperatif és el banc de referència de l'economia social, responsable d'impulsar la Federació Europea de Finances i Banques Ètiques (FEBEA), que té 24 membres de 13 països diferents adherits. Més a prop, tenim el cas de Caja Laboral, que ha estat un element clau per articular la intercooperació financera del Grup Mondragón al País Basc i donar solidesa a l'acumulació de recursos propis. Creada fa 55 anys, actualment compta amb 21.000 milions d'euros en actius i 1,2 milions de clients.

Si ens fixem en Europa com a conjunt, la banca cooperativa dóna servei a uns 180 milions de clients, una xifra que representa un 40% de la població europea. La banca cooperativa representa més de 50 milions de socis cooperativistes –el 12% de la població del continent– i dóna feina directa a més de 700.000 persones.

Oportunitats

Deixant de banda la desconfiança que genera el sistema financer arran de la crisi iniciada el 2008, en el capítol d'oportunitats per al sector cooperatiu s'ha de tenir en compte el reconeixement per part de la Unió Europea com a actor diferenciat, amb uns valors i una manera de funcionar que poden donar resposta a la crisi. En aquest sentit, la UE promou, des del 2011, la creació dels Fons Europeus per a l'emprenedoria social. Si bé aquest tipus d'empreses solen rebre suport públic, les inversions privades mitjançant fons d'inversió són essencials per al seu creixement; per això és important l'establiment de fons especialitzats. A tot això, cal afegir el paper cada cop més destacat de les regions per promoure el desenvolupament de les petites i mitjanes empreses.

Mario Guardia, director de Gestora d'Inversió de Caixa d'Enginyers

"Hi ha una tendència que diu que el client vol participar, no vol ser considerat un número. I això, les cooperatives sempre ho han tingut: transparència, productes senzills i capacitat d'arribar a tothom, fins i tot als clients que estaven a caixes d'estalvi, i que ara es troben que han deixat de tenir la funció social"

Tot i la solvència, transparència, proximitat i valors ètics del sistema financer cooperatiu, a Catalunya només un 10% de les empreses d'economia social són usuàries d'aquest sistema. Aquesta és una de les dades que serveixen de punt de partida a la Xarxa Financoop, una plataforma d'entitats financeres cooperatives, mutualistes i altres formes societàries que treballen per impulsar les finances cooperatives a Catalunya. La Xarxa la formen quatre cooperatives de crèdit (Caixa d'Enginyers, Caja Laboral, Crèdit Cooperatif i

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



Fiare Banca Ètica), una cooperativa de serveis financers (Coop 57), una societat de garantia recíproca (Oinarri), dues societats d'inversió en cooperatives i societats laborals (Sicoop i Grup d'Inversors Cooperatius), una fundació especialitzada en microcrèdits (Fundació Acció Solidària Contra l'Atur) i dues entitats que promouen les finances cooperatives ([Innovació i Economia Social en la Mediterrània - Ilesmed](#) i la [Fundació Seira](#)). L'objectiu de la xarxa és defensar un sistema financer al servei de l'economia productiva i augmentar la seva incidència social, treballant sota els principis d'equitat, transparència i sostenibilitat.

Exercici: Principis de les finances ètiques, solidàries i cooperatives

Penseu en petits grups exemples que per a vosaltres concretarien els següents principis en els què es basen aquest tipus de finances:

- Principi d'ètica aplicada
- Principi de coherència
- Principi de participació
- Principi de transparència
- Principi d'implicació

Després genereu en debat entre tots els grups sobre les diferents pràctiques i compareu-les amb les entitats de finances ètiques, solidàries i cooperatives que s'han vist al llarg del mòdul.

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



M5.5. Bibliografia

El capital y la trampa de la deuda, Claudia Sanchez Bajo y Bruno Roelants, 2011.

El cooperativisme que ve. Jordi Garcia Jané. Nexa 33, desembre de 2013.

Els emprenedors no salvaran el món. Guillermo de Haro. L'Econòmic, juny de 2012.

Els emprenedors són capaços de detectar els reptes socials. Maravillas Rojo, Nexa 33, desembre de 2013.

Finances cooperatives: molt camp per córrer. L'Apòstrof. Nexa 30, juliol de 2012.

La botiga de tota la vida amb esperit cooperatiu. Ivan Miró. Nexa 33, desembre de 2013.

L'emprenedoria social, millor cooperativa. L'Apòstrof. Nexa 30, juliol de 2012.

¿Qué te parece si hablamos de emprendedores políticos? Amalio Rey, post-305, www.amaliorey.com, maig 2012.

Organitza:



En col·laboració amb:



Amb el finançament de:



Han participat en l'elaboració d'aquests materials:

Ana Álvarez Morillas
Eli Vegué Gisbert
Guernica Facundo Vericat
Jordi Garcia Jané
Jordi Valls i Olivé
Laura Hernández Rovira
Loli Castilleja Delgado
Pere Ribas i Perarnau



Reconeixement – Sense Obra Derivada (by-nd)