CAFÈ COOPERATIU

27/01 2023

MONOGRÀFIC FORMATIU

FINANÇAMENT A LES COOPERATIVES

IMPULSAT PER

ILUSTRE COL·LEGI DE L'ADVOCACIA DE BARCELONA

COOPCAT Confederació de Cooperatives de Catalunya

EL MONOGRÀFIC FORMATIU I EL CAFÈ COOPERATIU

La Secció de Dret Cooperatiu i de l'Economia Social de l'ICAB i la Confederació de Cooperatives de Catalunya coorganitzen un acte col·legial denominat Cafè Cooperatiu. Aquest acte tracta sobre aspectes normatius d'interès pel cooperativisme, bé perquè fa referència a sectors estratègics o palanca, bé perquè té incidència sobre la forma jurídica de societat cooperativa. De cada sessió del denominat Cafè Cooperatiu se n'elabora un dossier que pretén estructurar el contingut tractat a cada sessió en format monogràfic formatiu.

Així doncs, el Cafè Cooperatiu i el monogràfic formatiu que se'n deriva té per finalitat la difusió del coneixement i del contingut tractat a cada sessió, per tal de coadjuvar a difondre el model cooperatiu entre els advocats i advocades membres del col·legi, els cooperativistes i la societat en general.

ELS IMPULSORS

La Confederació de Cooperatives de Catalunya agrupa, lidera i representa el cooperativisme a Catalunya i n'és l'òrgan màxim d'interlocució amb l'Administració. Cohesiona, difon i promou el model cooperatiu d'acord amb els principis cooperatius de l'Aliança Cooperativa Internacional.

La Confederació de Cooperatives de Catalunya té els objectius estratègics següents:

- **La representació pública i la defensa del cooperativisme:** Articulem, vehiculem i defensem els interessos que ens són comuns davant les administracions i l'opinió pública. Representem des de la pluralitat i la diversitat del cooperativisme on el protagonisme és de les persones i dels valors.

- **La participació en la difusió dels principis i els valors cooperatius i la promoció de l'educació i la formació cooperatives:** Promovem el cooperativisme com a alternativa d'acció empresarial, pensada per al progrés de les persones i com una eina de transformació social. Proporcionem coneixement a la societat en general i als cooperativistes per capacitar a emprenedors i empreses més socials, més justes i equitatives i puguin contribuir d'un manera eficaç al desenvolupament de les cooperatives.

- **La coordinació o l'organització de serveis d'interès comú per a les cooperatives:** Des de la intercooperació entre sectors i branques, proporcionem serveis i projectes perquè la suma de persones i organitzacions, amb interessos comuns, incrementi de forma exponencial les seves capacitats i la força.

CAFÈ COOPERATIU

La Secció de Dret Cooperatiu i de l'Economia Social de l'ICAB respon a l'interès de la societat per formes empresarials i relacionals que tinguin en compte factors més enllà de l'obtenció de benefici, com són els factors mediambientals i de preocupació per la persona, el seu desenvolupament i el desenvolupament local on es troba l'activitat; a la necessitat que els professionals de l'advocacia es trobin específicament recolzats pel Col·legi davant aquesta matèria; a les especificitats d'aquestes formes empresarials o associacions, així com al fet que les entitats de l'Economia Social tenen una normativa definida a seguir i que, per tant, es fa necessari crear especialistes en Dret Cooperatiu i de l'Economia Social.

La Secció de Dret cooperatiu i d'Economia Social, té entre d'altres, els objectius següents:

- **Crear un grup de deba**t en què compartir les experiències i els dubtes que sorgeixin en aplicació de la normativa d'Economia Social.
- **Delimitar criteris** que unifiquin l'actuació dels advocats/des i puguin facilitar el treball de les persones que desenvolupen la seva activitat en qualsevol de les àrees de l'Economia Social que resultin afectades.
- **Col·laborar en la formació** dels companys/es que estiguin interessats/des en especialitzar-se en aquesta matèria i oferir pautes que permetin a les persones col·legiades de l'ICAB liderar aquest sector d'activitat.
- **Crear un fòrum transversal** d'especialistes en què sorgeixin idees i iniciatives que potenciïn la imatge de l'advocat/da expert/a en Dret Cooperatiu i de l'Economia Social davant les institucions i ciutadans.
- Facilitar a tots els advocats/des que no es trobin especialitzats en Dret Cooperatiu i de l'Economia Social eines de coneixement adequades en aquest àmbit.

La Confederació de Cooperatives de Catalunya (CoopCat) i el Col·legi d'Advocacia de Barcelona (ICAB) van organitzar el passat mes de gener el sisè Cafè Cooperatiu per debatre sobre finançament i les possibilitats que ofereix la llei a les organitzacions de l'economia social i el cooperativisme. Moderat per Artur Fornés, advocat i membre de la Secció de Dret Cooperatiu i de l'Economia Social de l'ICAB, va comptar amb la participació de Raimon Gassiot, de Coop57, Juan Garibi, de Fiare, i Miquel Miró, especialista en finançament cooperatiu.

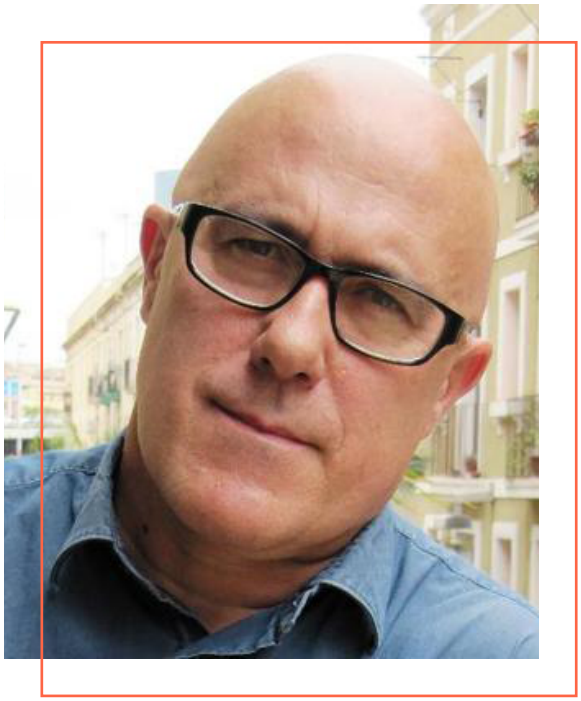
MODERADOR

Artur Fornés Salillas

MEMBRE DE LA SECCIÓ DE DRET COOPERATIU I DE L'ECONOMIA SOCIAL

Advocat

Assessor jurídic extern en matèria d'habitatge de la Regidoria d'Habitatge i de l'Institut Municipal de l'Habitatge i Rehabilitació de l'Ajuntament de Barcelona, de l'Ajuntament de Sant Adrià del Besòs i de l'Entitat Valenciana de l'Habitatge del govern valencià, i també ho ha estat de l'Institut Balear de l'Habitatge del Govern de les Illes Balears. Actualment és membre de la secció de Dret Cooperatiu i de l'Economia Social del Col·legi.



PONENT

Miquel Miró i Barrachina

EXPERT EN FINANCES ÈTIQUES

Llicenciat en Ciències Físiques per la Universitat de València. Actualment és director d'innovació i desenvolupament de negoci a les cooperatives TEB i Xarxa Ambiental. Especialista en desenvolupament de nous mercats, anàlisi i acompanyament de nous projectes empresarials de cooperatives, i expert en esquemes de finançament i fundraising.

PONENT

Juan Garibi Soga

FIARE BANCA ETICA

Va estudiar la llicenciatura de Dret amb l'especialitat d'econòmiques, en la Universitat de Deusto. Va treballar en Bultz-Lan Consulting, empresa dedicada a l'assessorament, formació i acompanyament en la gestió a persones desocupades que busquen emprendre la seva pròpia empresa, empreses socials, d'inserció, entitats sense ànim de lucre, etc. Durant més de 5 anys va ser el director de la delegació d'Àlaba de l'empresa. Una de les tasques en les quals col·laborava activament era el programa de microcrèdits de Càritas de Bilbao.

Des de 2005 ha participat en la posada en marxa de Fiare com a agent de Banca Etica al principi i com a Àrea de Banca Etica en l'actualitat.

PONENT

Raimon Gassiot Ballbè

COOP57

Llicenciat amb història i amb formació en gestió empresarial cooperativa, ha desenvolupat tota la seva trajectòria professional en el cooperativisme. Fou soci fundador de les cooperatives Ex-Libris i ECOS. Des de 2009 treballa a COOP57, Serveis Financers Ètics i Solidaris, de la qual forma part de la coordinació col·legiada. És membre del consell rector de la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya.

Finançament a les cooperatives

L'objectiu d'aquest cafè cooperatiu és parlar sobre els instruments de finançament que poden trobar les cooperatives en la seva activitat empresarial. Cal destacar-ne la innovació, que ha arribat sobretot de la mà de les necessitats que, des d'aquest punt de vista, han tingut i tenen les cooperatives d'habitatge en cessió d'ús, encara que són models que es poden aplicar a tot el cooperativisme.

EL MODEL DE LA COOP57

Coop57 es defineix com una **cooperativa de serveis ètics i solidaris**. La seva activitat és financera, però no són una cooperativa de crèdit (sovint es confon).

Com a cooperativa de serveis financers, es diferencien d'un banc pel fet que no està regulada per un banc central; no treballen amb clients, sinó amb sòcies i socis; no es regeix per la legislació financera, ni bancària, ni tampoc es regula per la Comissió Nacional del Mercat de Valors.

Dit d'una altra manera, no cal que demanin permís a un regulador financer per aprovar o dissenyar diferents productes financers, sinó que l'han de demanar a les persones, físiques o jurídiques, associades. I això es duu a terme mitjançant els mecanismes que té qualsevol cooperativa, com són els seus òrgans de govern.

El paraigua jurídic de Coop57 és la formula **cooperativa de serveis de finances**; per tant, es regeix per la Llei de cooperatives. La seva missió és prestar serveis a les persones associades que, per voluntat explícita, han de ser exclusivament entitats de l'economia social i solidària. I això es comprova amb un filtre ecosocial, és a dir, amb una sèrie de requisits que cal complir per poder-s'hi associar.

A partir d'aquí, Coop57 intenta adaptar-se molt i ho fa de manera autogestionada. Entenen que les relacions de confiança són fonamentals per al seu model autogestionari de funcionar. Aquesta democràcia interna els permet determinar col·lectivament aspectes com, per exemple, qui és el tipus d'interès que estableix. Com que els diners que es gestionen són de les sòcies i socis, i també per a aquests, no s'han de referenciar a cap índex a l'hora de decidir. De la mateixa manera, **internament s'estableixen els sistemes de garanties, les modalitats de finançament...**

Un altre dels principis bàsics de la Coop57 **és el funcionament per seccions territorials**. En el seu moment, aquesta manera d'organitzar-se va representar una innovació, que prenia com a referència les seccions de les cooperatives agràries. Aquest fet ha permès

que el model s'apliqui a l'Aragó, Madrid, Andalusia, Euskal Herria, Galícia i Astúries, tot i que continuen regint-se per la Llei de cooperatives de Catalunya.

Partint d'aquesta base, han anat desenvolupant diferents serveis. Al començament, Coop57 es dedicava, sobretot, a donar préstecs d'inversió amb actius a mitjà i llarg termini. Amb el temps, tenint en compte l**es necessitats de tresoreria de les sòcies** (cooperatives, fundacions, associacions o empreses d'inserció, entre d'altres) van desenvolupar un sistema de pòlisses de crèdit, préstecs a tres anys per finançar necessitats estructurals de tresoreria o per finançar les aportacions de les persones sòcies al capital social de cooperatives, etc.

Coop57 és una cooperativa de serveis de finances; per tant, es regeix per la Llei de cooperatives.

També han posat en marxa **altres fórmules de finançament** per a l'habitatge cooperatiu o el social; per respondre a les necessitats de comunitats energètiques, o **préstecs "amb voluntat de permanència"**, útils per reforçar el balanç de les entitats; I el que estableixen és una tipologia de finançament que no té termini de devolució, sinó que el pacte consisteix en la possibilitat de recuperar aquest finançament amb uns terminis d'avís o pactes mutus. És una mena de reforç dels fons propis i, sobretot, del balanç de les entitats.

Per tant, es pot dir que van establint les tipologies **en funció de les necessitats que detecten de les persones sòcies** i, evidentment, de la seva capacitat de disponibilitat de recursos i de poder tirar-les endavant.

EL MODEL DE FIARE

El nom de Fiare ve dels inicis, quan va néixer d'una fundació anomenada Fundación para la Inversión y el Ahorro Responsable. Ara bé, el nom legal realment és **Banca Popolare Etica, Societat Cooperativa per Accions (SCPA), sucursal a Espanya**, és a dir, això és el que surt a les factures, amb un CIF diferent de la majoria, amb W, que vol dir que és l'establiment permanent a Espanya d'una entitat estrangera.

Que siguin una ***sucursal*** significa fonamentalment que no tenen una estructura pròpia independent. Són una banca popular, una cooperativa que opera en dos estats alhora, en aquest cas, Itàlia i Espanya, però amb una sola estructura jurídica, amb un únic consell rector i amb una única assemblea. És veritat que la fan dividida en dues seus, una a Espanya i una altra a Itàlia, simultànies i amb traducció, però realment **és una única entitat**. Això pot ser un problema quan algú demana qui exerceix la presidència a Espanya, perquè no n'hi ha, ni a Itàlia tampoc. Hi ha una presidenta i ho és d'un únic banc que té seu a les dues bandes.

Així mateix, és una ***societat cooperativa per accions***, figura que no existeix al dret espanyol, però sí a l'italià. La referència serien les participacions en una cooperativa d'aquí: en aquest cas, són accions. Significa, principalment, que les seves participacions són títols valors i, per tant, s'emeten per anotacions en compte com a la majoria de les entitats bancàries. Aquestes anotacions a Itàlia en diuen *montetitoli* i a Espanya, *iberclear*. Això significa que cal enviar la informació de tots els partícips que puguin tenir una acció en anotació en compte i que potser l'han pogut vendre i, per tant, si la venguessin, haurien de tenir-ho en compte, però que, a més, la venda d'aquests títols l'han de fer segons la normativa MiFID. És a dir, són títols financers i, per tant, s'ha d'analitzar la capacitat de compra de qui es fa soci, el coneixement que té del mercat financer, etc. Això és complex i és una de les seves dificultats més grans. A molta gent que hi vol participar és un llenguatge que els fa por. És, per tant, una dificultat, conseqüència d'estar dins del mercat regulat del sistema financer, que és molt burocràtic, molt feixuc i molt garantista.

Potser el mot ***popolare*** fa una impressió diferent del que és. Expressa una figura italiana que no té tradició en el dret espanyol. Vol dir que és una cooperativa d'accionariat difús, on ningú pot tenir, en aquests moments, més de l'1 % del capital. És a dir, no només una persona, un vot, que garanteix la democràcia, sinó que, a més, s'eviten posicions econòmiques que donin un control tàcit de l'entitat. A Espanya, hi ha entitats de dos tipus. La majoria són **cooperatives de crèdit** en què els i les cooperativistes són els clients, és a dir, al final van orientades a donar servei a agricultors, agricultores, cooperatives agràries, en el cas de les caixes rurals, a persones d'alguna professió. Al seu dia, n'hi va haver d'advocats, d'arquitectes, d'enginyers, etc. I després hi ha un altre model, que seria el de Laboral Kutxa i Caixa Popular, a València, en el qual els socis i

Fiare és una sucursal de la Banca Popolare Etica italiana. És un banc amb funcionament cooperatiu.

sòcies són la plantilla. És, fonamentalment, una **cooperativa de treball al sector financer**. I això té conseqüències molt importants en la presa de decisions i després en l'aplicabilitat del conveni col·lectiu de cooperatives de crèdit.

En el cas de Fiare, els socis i sòcies són la clientela, són els qui participen, però també tenen una assemblea de socis i sòcies treballadores. És a dir, tota la plantilla és també sòcia i se la considera, als estatuts de l'entitat, portadora de valor, és a dir, un *stakeholder*, que es diu ara. Es considera que el personal té alguna cosa a dir, proposa candidatures al consell rector, però no és qui controla l'entitat, sinó que ho fa la base social.

Després, la paraula ***banca*** vol dir que estan supervisats, en aquest cas a Espanya, amb el número 1556 (una transferència que amb aquest número és Fiare). Aquesta supervisió té avantatges i té inconvenients: d'una banda, els dona la capacitat de dir que hi ha un fons de garantia de dipòsits de fins a 100.000 euros, fet que proporciona una mica de solidesa i alhora sorprèn, perquè les clientes ho són d'una entitat d'economia solidària protegida pel sistema, la qual cosa permet arribar a altres circuits.

D'altra banda, però, tenen les regulacions. Cada vegada que algú signa un aval, automàticament va a intercanvi de dades amb la central informativa de riscos del Banc d'Espanya, la qual cosa fa que, quan algú demana un préstec, se'n sap tot, és a dir, se'n recullen totes les dades possibles, i totes passen al sistema. Per exemple, si treballant en cooperació al desenvolupament, es fa una transferència a Guatemala, el sistema et pot dir que ho estàs

fent a un paradís fiscal. I això representa un alt grau de burocràcia, de presentació de dades... Bé, tot plegat són límits que Fiare assumeix i gestiona.

Finalment, ***ètica***, que és l'únic mot que falta al nom. A Itàlia, hi ha una normativa —que això ajuda bastant— anomenada "Text únic bancari", que inclou una definició de què és un banc *ètic* o quines entitats poden emprar aquesta paraula, i quines característiques han de tenir. És veritat que, com que Banca Popolare és l'única al mercat italià, el que han fet és posar les seves característiques. Bàsicament, el que fa és evitar els intrusismes.

Fiare pertany a la Federació Europea de Bancs Ètics i Alternatius **(FEBEA)**, i actualment la presideix. Una de les característiques comunes és la transparència, però no com a finalitat, sinó com a mitjà per garantir una democràcia i una participació efectiva; també hi entra la implicació en el territori, el treball pel bé comú, el mesurament de l'impacte del que fas... A FEBEA són tot cooperatives. I això és Fiare: una **cooperativa de crèdit amb una forma jurídica una mica particular**. També estan a la Unió Nacional de Crèdit Cooperatiu. Els va costar d'entrar-hi. Primer van passar per l'Associació Espanyola de Banca, perquè sent la sucursal d'una entitat estrangera, no quedava gaire clar quin era el seu estatus.

En aquest moment treballen amb 45.000 persones i organitzacions sòcies, entre Espanya i Itàlia i, encara que tenen beneficis, no els distribueixen; es reinverteixen en la cooperativa. Fins al 2022 van tenir el suport d'Itàlia, perquè no tenien beneficis; ara ja sí.

Quant al que fan, bàsicament és finançar cooperatives (36,97%), associacions i fundacions (37,58%). La quarta part que queda està molt repartida: societats limitades (19%), societats civils, comunitats de béns, administracions públiques, entitats religioses (Càrites bàsicament) i alguna societat anònima, entre d'altres.

Això els porta a afirmar que "és rendible finançar cooperatives, i s'ha de fer". De fet, la morositat de Fiare és la més baixa del sistema financer. Tant les cooperatives com les fundacions i associacions tenen índexs molt baixos de morositat; els tenen més elevats les societats limitades, per exemple. I sí que tenen comprovat que és més alta on no hi ha xarxa, on no hi ha referències de l'entorn.

Afirmen que, a l'hora de fer front al finançament de les diverses tipologies de cooperatives, és diferent quan és un projecte d'emprenedoria i són, per tant, cooperatives de treball amb un nombre petit de sòcies, que quan és un projecte (que a Fiare anomenen de *solidaritat descentrada*) en què participa molta gent, com els d'habitatge o els de consum, per exemple. Això canvia molt la manera d'aproximar-s'hi des del punt de vista de garanties. En el cas de Fiare, a diferència de la Coop57, no és possible operativament gestionar 400 avaladors. I aquesta és una de les dificultats.

Aleshores parteixen sempre de la valoració del projecte, del que es vol fer. I, més tard, ja busquen les garanties; n'eviten les personals i van per altres vies, com per exemple les **societats de garantia recíproca**. En aquest cas, però, a vegades posen problemes a l'hora de finançar cooperatives, que no assumeixen com a empreses. Explicar que una cooperativa és una empresa és una de les tasques que fan a Fiare. De la mateixa manera, tenen acords amb el Fons Europeu d'Inversions, amb l'Institut de Crèdit Oficial, amb l'Ajuntament de Barcelona...

Pel que fa als títols participatius, que són necessaris per a la inversió de les cooperatives, tenen les seves limitacions. A Fiare emeten obligacions, que venen a Itàlia, vinculades al risc de l'entitat, en les quals paguen un tipus d'interès superior als dipòsits. D'alguna manera, són títols participatius. Seria interessant la creació d'un mercat de títols participatius, no per emissions separades, sinó amb un

fons compost, perquè sembla que al món cooperatiu calen instruments estructurats i estandarditzables de finançament.

Des de la Fundació Fiare sí que hi ha una línia de treball en aquest sentit. Treballen amb els ajuntaments de Barcelona i Arbúcies, amb uns fons municipals. A més, hi ha el seu fons propi, El Rusc, a través del qual entren a cooperatives més petites.

ELEMENTS INNOVADORS

COOP57

Dit això, cal destacar alguns elements d'innovació que han anat desenvolupant a partir de la seva experiència. La primera és el **sistema de garanties**. Inicialment van utilitzar diferents modalitats, incloent-hi garanties reals, com qualsevol altra entitat financera, però el sistema bàsic de funcionament porten utilitzant fa molt de temps, i que encara continua sent la base del sistema d'avals, són **els avals mancomunats**.

Com funcionen els avals mancomunats? Es pot explicar a partir d'un exemple real. Una cooperativa jove es fa càrrec del bar o restaurant d'un ateneu històric, del segle XIX o començaments del XX. L'objectiu? Dinamitzar aquesta organització. La cooperativa necessita diners per començar i munta una fideuada al poble. D'aquí surten setanta persones amb el compromís personal d'avalar la seva part proporcional del finançament. Si calgués, cada una retornarà a Coop57 la setantena part del capital, i signa una carta de compromís. **La responsabilitat és mancomunada**, no és solidària. És útil a la Coop57 per distribuir el risc, encara que sigui una garantia menys sòlida que una de real. I també ho és per detectar el suport social del projecte.

Els avals mancomunats són una manera de repartir les garanties necessàries per a un préstec.

També es un sistema innovador establir una **garantia segons un contracte de superfície**. Per exemple, quan l'Ajuntament de Barcelona constitueix un dret de superfície, un dret real a una cooperativa d'habitatge en cessió d'ús, la Coop57 crea una hipoteca sobre aquest dret. Va ser el cas de la Borda i el cas de Sostre Cívic a la fase de Princesa. La Coop57 va ser la primera a fer-ho, i eren molt conscients que estaven obrint una via per al model d'habitatge cooperatiu a l'Estat espanyol. El seu objectiu era demostrar que aquest finançament era possible i això ha permès fer-ho a altres entitats.

Alhora estan desenvolupant sistemes de **garanties amb fons mutuals**, xarxes d'avaladors... amb l'objectiu de recuperar idees mutualistes.

En aquest moment, la nova aposta de la cooperativa és el **finançament de comunitats energètiques**. Volen demostrar també que aquest model es pot desenvolupar en format cooperatiu i que tenim sistemes de finançament per fer-ho possible, sobretot en cooperatives que tenen una base ciutadana molt àmplia, però inicialment amb un nivell de capitalització baix. Evidentment volen que siguin cooperatives assequibles i que qualsevol veí o veïna del lloc on s'ubica aquesta comunitat energètica hi pugui accedir. Cal buscar sistemes innovadors que facilitin, que no siguin un hàndicap, la capacitat d'aportar recursos o fons propis.

Un altre sistema que acaben de desenvolupar és la **gestió d'emissió de títols participatius**. En aquest cas es tracta, no tant d'un finançament de Coop 57, sinó de detectar entitats sòcies que necessiten aquests recursos, que tenen un projecte prou engrescador i una base social o capacitat per poder avalar el projecte. Els títols participatius venen a ser com una emissió de deute. Des de Coop57 es duu a terme tota la gestió, és a dir, es posa la seva capacitat de gestió a disposició d'entitats que no la tenen. En aquest cas, la cooperativa actua com a mercat secundari; per tant, si alguna persona que disposa d'un títol participatiu el vol recuperar abans del venciment, Coop57 garanteix la liquiditat d'aquell títol que pot recuperar. Això no treu que la responsabilitat del deute sigui de l'entitat. El que sí se li ofereix és una bona anàlisi financera, que dona confiança.

Finalment, han desenvolupat una línia que anomenen **"de sòl comunitari"**. En alguns casos, han entrat, a vegades amb altres organitzacions, a comprar sòl per posar-lo a disposició de projectes amb dimensió comunitària, transformadora d'habitatge cooperatiu. La primera experiència ha estat a Valls, juntament amb la Fundació La Dinamo i el Casal Popular La Turba. A més, han comprat sòl d'unes finques al centre històric de Reus, per preservar-lo de la degradació social i immobiliària, i posar-lo a disposició d'un projecte comunitari cooperatiu amb cessió d'ús. S'hi afegeix un projecte productiu agroecològic a Collserola, un altre de gestió de bosc, amb una masia com a projecte d'habitatge en cessió d'ús... Tot plegat són experiències que s'estan duent a terme.

FONS DE GARANTIES

Podem trobar dues experiències que obren portes a altres instruments de finançament. El primer, que s'està posant en marxa, és un **fons d'avals per cobrir les garanties complementàries** necessàries per a préstecs hipotecaris a les cooperatives d'habitatge en cessió d'ús, sobretot en municipis de fora de Barcelona.

I això per què? perquè en el cas de Barcelona, l'Ajuntament avala les operacions, dona una garantia complementària sobre les operacions hipotecàries realitzades per cooperatives d'habitatge en cessió d'ús. En altres municipis,

les entitats financeres demanen un aval complementari als socis cooperativistes de la promoció.

Hi ha una diferència fonamental amb les cooperatives d'habitatge convencionals: la propietat. En les cooperatives en cessió d'ús, l'entitat financera treballa amb la cooperativa en conjunt, que és la propietària. En canvi, en les convencionals —un cop acabada la promoció es lliuren les claus i se subroga la propietat i el finançament a les famílies— cadascuna de les famílies resulta garant de la hipoteca. Per tant, si en algun moment no pot fer front a les quotes de la hipoteca, l'entitat financera pot executar contra aquella família.

En el cas de les cooperatives en cessió d'ús, la propietat sempre és de la cooperativa, la propietat de l'immoble, de l'actiu, sempre és la cooperativa. Les sòcies tenen el dret d'ús de l'immoble.

Algunes entitats financeres, per complementar les garanties, han exigit a les cooperativistes avals personals per cobrir la possibilitat d'impagament. Llavors, el que s'està fent des del conjunt del sector és **constituir un fons de garanties** de manera que complementi la garantia hipotecària amb l'entitat financera i que no calgui que les sòcies cooperativistes donin aquest aval personal mancomunat davant de l'entitat financera.

Aquesta iniciativa de la Federació de Cooperatives d'Habitatges de Catalunya que, juntament amb l'Ajuntament de Barcelona, Sostre Cívic, Vida Inclusiva i la Generalitat, representa la constitució d'un fons d'avals

La fórmula d'aquest fons és de **cooperativa de serveis**, per tant, només presta serveis financers les organitzacions associades. Les cooperatives en sessió d'ús que es vulguin acollir a la possibilitat d'utilitzar aquesta garantia n'han de ser sòcies. Just ara s'ha constituït i aviat començarà a avalar algunes de les operacions que s'estan promovent arreu de Catalunya.

L'objectiu és arribar a constituir un capital entre un milió i mig i dos milions d'euros. Les sòcies col·laboradores que aportarien els recursos financers són l'Ajuntament de Barcelona, la Generalitat de Catalunya i la Fundació Seira. Aquesta fundació és l'instrument que té el cooperativisme català sorgit de les liquidacions del fons de reserva obligatori després de la dissolució, de la transformació de les cooperatives, en particular d'una cooperativa de treball que es deia Ecotècnia, i que es va constituir per a la creació d'instruments com aquest.

MÉS ESPAIS

Un altre instrument, que ja està en marxa és Més Espais (Més Equipaments Socials Societat Limitada), organització creada per finançar cooperatives o qualsevol altra fórmula d'empresa social, com podria ser una fundació o una associació que es plantegi créixer quantitativa, qualitativa o territorialment, i per a la qual cosa necessita equipaments.

Aquesta entitat **finança els equipaments de manera directa**; així, la cooperativa, associació, fundació...no necessita dedicar-hi tants recursos propis i, sobretot, no necessita tenir una persona especialista en l'àmbit financer per aconseguir-los. En aquest cas, sí que estem parlant d'un instrument alternatiu a la banca o els inversors convencionals.

> **Més Espais és una eina per facilitar l'adquisició d'equipaments a les empreses de l'economia social i solidària.**

Neix d'una sèrie de cooperatives i una fundació que es plantegen en un moment determinat que volen créixer, volen construir o adquirir nous equipaments socials, però no volen finançar-se a través de la banca convencional. Des de fa uns anys, hi ha un excés de liquiditat en el mercat. Ara els bancs centrals europeus estan pujant els tipus d'interès. Hi podria haver, doncs, algun capital que anés a buscar un altre tipus d'inversions. Fins ara, el valor refugi ha estat el sector immobiliari.

En l'àmbit dels serveis socials, els equipaments socials que tenen avantatges: d'una banda, és un actiu immoble i, per tant, hi ha una seguretat; de l'altra, hi ha un negoci al darrere i hi ha una rendibilitat assegurada a llarg termini que podria estar per sobre dels dos dígits. És a dir, més del 10. Tot plegat el fa un sector molt atractiu. Aquest fet està provocant que cada vegada hi hagi més fons d'inversió que estiguin posant els diners perquè entitats privades entrin a finançar i gestionar els serveis socials: serveis d'atenció a les persones, educació i salut.

Aquests moviments es duen a terme un sector en el qual tradicionalment les empreses socials eren importants, cada vegada perden pes perquè hi estan entrant més de privades que tenen com a únic objectiu la rendibilitat financera. I al sector dels serveis socials, l'única manera d'obtenir una rendibilitat financera és escanyar els salaris, perquè en els serveis d'atenció a les persones, com en salut o en educació, entre el 70 i el 80 % del compte de resultats són els sous de personal.

Precisament, en el cas de **les cooperatives i les empreses socials, un dels valors és l'estabilitat laboral de la plantilla**. Per exemple, tenim el cas de Suara, amb 4.000 persones, la majoria sòcies treballadores, per tant, propietàries de l'empresa. Aquestes persones han vingut per quedar-s'hi, i negocien uns salaris que estan normalment per sobre de la mitjana del sector, a més, hi ha una formació i una qualitat. Se'n desprèn que l'atenció que hi ha als equipaments gestionats per empreses socials tenen un millor nivell de qualitat d'atenció a la persona per sobre dels gestionats per empreses privades. Només cal fer una ullada a les dades de la pandèmia per constatar-ho.

Quin n'és el resultat? que les empreses socials treballen en un marge més petit fruit d'aquesta política de personal. La generació de recursos propis és petita, és baixa en comparació amb altres, perquè, a més, la possibilitat que entrin socis capitalistes pràcticament no existeix. Cal tenir en compte que els fons a què ens referíem més amunt, a través de títols participatius, tenen una limitació temporal i de tipus de rendiment financer que fan que no siguin realment instruments de capital. Tot plegat dificulta el finançament de les empreses socials.

En definitiva, **les empreses socials es troben problemes de finançament davant de la possibilitat de créixer** per l'adquisició de nous equipaments que sobrepassen els 500.000 euros —cal tenir en compte que una residència de gent gran pot pujar fàcilment 7 o 8 milions d'euros. És una inversió ja molt considerable.

Els Fons d'Inversió d'Impacte són inversions que es fan amb la intenció específica d'aportar un impacte social o mediambiental positiu que sigui mesurable, a més d'un rendiment financer. Aquestes inversions poden mobilitzar grans quantitats de capital privat per resoldre problemes socials.

Per cobrir aquesta necessitat, Suara, el Grup Cooperatiu TEB i la Fundació Sant Pere Claver van constituir una societat limitada per finançar aquest tipus d'equipaments. Van aconseguir, a més a més, que hi entressin una mútua, la Mútua Previsora General i Fundació Seira. Aquestes cinc entitats constitueixen aquesta societat limitada que té per objectiu **adquirir equipaments a través d'un contracte amb opció de compra**, de manera que necessiten menys recursos propis per poder obtenir aquests equipaments que els facilita el creixement.

És un instrument alternatiu per al finançament de les empreses socials, sobretot per la construcció d'equipaments socials. I, per tant, aquesta societat només finança l'adquisició o construcció d'equipaments socials en els sectors d'atenció a les persones, educació i salut.

IDEES DE FUTUR

A les cooperatives hi ha un problema que és comú a totes les petites i mitjanes empreses: no són gaire hàbils en l'àmbit la gestió financera. Es constitueixen per complir un objecte social que no sol tenir res a veure amb el finançament. Quan creixen o quan tenen problemes de liquiditat és el moment en què apareix la necessitat de finançar-se.

Davant d'aquesta situació hi ha diferents propostes per continuar estudiant. Un exemple són els **fons d'inversió d'impacte**, que són com recipients on inverteixen diferents empreses i organitzacions, amb unes regles determinades entre totes a l'hora d'invertir amb la intensió finançar projectes d'empreses o entitats que generen un impacte en la societat. Malauradament, tot i que les cooperatives són les empreses que presenten un impacte més important a l'hora de crear comunitat, garantir la sostenibilitat, estabilitzar els llocs de treball... no juguen cap paper en aquests fons. Caldria transmetre que no tenen la liquiditat d'un fons d'inversió, es fan finestres de liquiditat, no hi ha cotitzacions en borsa, no és un fons habitual de fons d'inversió i que cada vegada té més demanda i que hi ha fundacions amb recursos que els volen invertir en aquests fons.

D'altra banda, Fundació Seira també està treballant per enfortir els fons propis particulars de les cooperatives. I aquí apareix el **préstec participatiu**, que és un instrument molt interessant des del punt de vista financer comptable. És molt avantatjós, perquè no consumeix, va sense garanties i, per tant, és a risc pur. Sí que és cert que té més cost financer que un préstec de la banca convencional, però és així perquè aquest darrer necessita la garantia de les persones sòcies. En aquest sentit, **cal analitzar sempre les característiques dels instruments, no únicament el cost**.

IMPULSAT PER

PROMOU

AMB EL FINANÇAMENT