

OIKONOMICS

Revista d'economia, empresa i societat

N.º 6, novembre de 2016
Revista dels Estudis d'Economia i Empresa

<http://oikonomics.uoc.edu>

ISSN 2339-9546

Universitat Oberta de Catalunya

Núm. 6, novembre de 2016

Una reflexió necessària

Economia social i solidària: experiències i reptes

August Corrons i Joan Miquel Gomis 3

Dossier: «Economia social i solidària: experiències i reptes»

L'economia social i solidària en el segle XXI: un concepte en evolució. Cooperatives, B corporations i economia del bé comú

Vanessa Campos-i-Climent 6

Cap a una economia col·laborativa «responsable»

Albert Cañigueral 16

La revolució de les finances ètiques i solidàries

Joan Ramon Sanchis 28

Monedes socials i complementàries (MSC)

Yasuyuki Hirota 35

Panarquia monetària

August Corrons 43

L'economia del futur ha de ser social i solidària

Jordi Garcia Jané 56

El finançament de l'emprenedoria social. Models nous per a problemes vells?

Elisabet Bach i Laura Lamolla 65

Treballs finals

«Ei! (Estem aquí)»: la immobiliària dels *pop-up stores*

Oriol Fernández Rodríguez 73

UNA REFLEXIÓ NECESSÀRIA

L'economia social i solidària: experiències i reptes

August Corrons

Professor dels Estudis d'Economia i Empresa (UOC)

Joan Miquel Gomis

Professor dels Estudis d'Economia i Empresa (UOC). Director d'*Oikonomics*

Segons l'informe «La economia social i solidària i el repte del desenvolupament sostenible» (2014)¹ elaborat per Nacions Unides, el sistema socioeconòmic actual ha desencadenat una sèrie de crisis financeres, mediambientals i humanitàries que han posat en evidència les estratègies de sostenibilitat i desenvolupament convencionals. En aquest mateix informe s'apunta la necessitat d'incorporar el desenvolupament sostenible en tots els nivells, integrant els seus aspectes econòmics, socials i ambientals, i reconeixent els vincles existents entre ells. En aquest sentit, l'economia social i solidària (ESS) representa una realitat que, si bé encara disposa d'un gran potencial per a explotar, aporta un enfocament integrador de l'activitat econòmica, considerant les persones, el medi ambient i el desenvolupament sostenible com a referents prioritaris, per sobre dels interessos merament econòmics.

La Xarxa d'Economia Solidària (XES) de Catalunya apunta que l'ESS s'orienta cap a una economia democràtica, justa i sostenible, en què les persones, les empreses i les entitats es plantegen com a objectiu instaurar en el dia a dia el treball cooperatiu, la comercialització justa, el consum responsable, les finances ètiques, les monedes socials i complementàries, la gestió comunitària i la distribució solidària, entre d'altres. D'altra banda, la Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria (REAS), en la «Carta de principios de la economía solidaria», assenyala que l'ESS incorpora, a la gestió de l'activitat econòmica, els valors universals que han de regir la societat i les relacions entre tota la ciutadania: equitat, justícia, fraternitat econòmica, solidaritat social i democràcia directa.

En aquest context, juntament amb la IV Conferència Internacional de Monedes Socials i Complementàries: Diners, Consciència i Valors per al Canvi Social, que organitzarà la UOC del 10 al 14 de maig de 2017, s'ha considerat oportú dedicar aquesta edició de la revista *Oikonomics* a l'economia social i solidària, i, en particular, a les experiències ja existents i als reptes que encara s'han de superar. Tal com assenyala el lema de la XES, «Una altra economia ja existeix», amb aquesta edició es pretén mostrar que l'ESS no és un fenomen nou, sinó que, al contrari, s'ha avançat molt amb aquesta manera d'entendre l'economia i s'estan desenvolupant iniciatives perquè en un futur proper el seu grau d'implantació i consolidació augmenti. Aquest dossier és el resultat de la participació de diversos experts, tant de l'àmbit acadèmic com activista, amb una visió teòrica i pràctica, que han aportat els coneixements i les vivències que tenen per presentar l'ESS com una economia al servei de les persones i el medi ambient, el motor de la qual no és altre que el benestar social per sobre del lucre econòmic.

La Dra. Vanessa Campos, en el primer dels articles, ens introdueix en el món de l'ESS i en la seva evolució al llarg del temps, des del segle XIX fins al dia d'avui. Posteriorment, duu a terme una revisió de les diferents formes

1. Organització de les Nacions Unides ONU - Grup de Treball Interinstitucional sobre Economia Social i Solidària. «L'economia social i solidària i el repte del desenvolupament sostenible». Juliol de 2014.

empresarials que es basen a qüestionar el principi capitalista, segons el qual l'objectiu principal de les empreses ha de ser el benefici econòmic. Entre aquestes formes empresarials destaquen les cooperatives, les societats laborals, les *B corporations* i les entitats associades amb l'economia del bé comú.

En el segon article, Albert Cañigüeral, un dels màxims exponents de l'economia col·laborativa a Espanya i a l'Amèrica Llatina, ens presenta el grau d'implantació i els avanços aconseguits per l'economia col·laborativa en els diferents sectors productius. Tot i les virtuts, difícils de negar, que hi ha en aquest tipus d'economia col·laborativa, ens presenta també una anàlisi crítica i constructiva en relació amb si això ajuda realment a canviar els valors de la societat o si tan sols es limita a promoure un capitalisme més eficient.

En el tercer article, el Dr. Joan Ramon Sanchis ens introdueix en les conseqüències originades pel sistema bancari convencional, com ara l'exclusió social i la pobresa. Com a alternativa a aquesta banca, s'analitzen tant la banca ètica i cooperativa, com altres alternatives sorgides de la societat civil. És el cas de les cooperatives integrals, les finances col·laboratives i les monedes socials, entre d'altres. En darrer lloc, l'autor reflexiona sobre els possibles riscos que apareixen enfront de la possible monopolització d'aquestes alternatives financeres per part de les grans corporacions, per mitjà de les *fintech*.

En el quart article, l'investigador Yasuyuki Hirota, referent internacional en l'àmbit de les monedes socials i complementàries, posa en evidència cinc fallades estructurals del sistema monetari actual. Com a proposta alternativa aposta per les monedes socials i complementàries. Després de la definició i la presentació de què són i què representen aquest tipus de monedes, en planteja una classificació segons el tipus de recolzament que tinguin: monedes oficials, béns i serveis, autoritats públiques, confiança, crèdit bancari o sense cap tipus de recolzament.

En el cinquè article, l'investigador August Corrons analitza la sostenibilitat i el desenvolupament del sistema monetari sota l'enfocament sistèmic del pensament complex adaptatiu. Sota aquest enfocament, demostra com la introducció de monedes complementàries en el sistema monetari convencional ajuda a fomentar un desenvolupament sostenible. Si bé aquest desenvolupament pot resultar menys eficient del que seria desitjable, aporta la resiliència necessària per a garantir una sostenibilitat integral de la vida al planeta Terra, tant en l'àmbit social com econòmic i ambiental.

En el sisè article, Jordi García, un dels màxims exponents de l'economia social i solidària en l'àmbit nacional, parla de la implicació de l'ESS en tots els àmbits del cicle econòmic: gestió de recursos, producció, comercialització, consum, sistema financer, distribució de l'excedent i circulació monetària. Apunta que és una economia tan antiga com la mateixa humanitat, una economia de productes i serveis, democràtica i responsable. És una economia tant de present com de futur, si bé encara amb molt de recorregut per endavant i amb molts reptes per a superar.

Elisabet Bach i la Dra. Laura Lamolla ens presenten, en el setè dels articles, una aproximació a la iniciativa empenedora social, nou model operatiu enfocat a solucionar problemes que sempre han estat presents. Analitzen les diferents alternatives de finançament que tenen actualment les empreses socials i centren l'atenció en les de nova creació. Les diferents alternatives de finançament es cataloguen segons el retorn que se n'espera, segons el tipus d'entitat que ofereix el finançament i segons l'univers de l'emprenedoria social al qual van destinades.



August Corrons

acorrons@uoc.edu

www.augustcorrons.com

Professor dels Estudis d'Economia i Empresa (UOC)

Professor dels Estudis d'Economia i Empresa de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC) des de 2003. Doctorand del programa de Desenvolupament Local i Cooperació Internacional de la Universitat Jaume I (UJI). Màster interuniversitari de Cooperació al desenvolupament per la Universitat Jaume I (UJI), la Universitat de València (UV) i l'Institut Interuniversitari de Desenvolupament Local (IIDL). Màster de Gestió i direcció d'empreses per l'Institut de Directius d'Empresa (IDE). Enginyer de Camins, Canals i Ports, i enginyer tècnic d'Obres Públiques, per la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC). Àmbit docent: responsabilitat social corporativa, organització d'empreses i prevenció de riscos laborals. Àmbit de recerca: monedes socials i complementàries, economia solidària i col·laborativa, desenvolupament local i psicologia social.



Joan Miquel Gomis

jgomisl@uoc.edu

Professor dels Estudis d'Economia i Empresa (UOC). Director d'Oikonomics

Doctor del Departament d'Economia i Organització d'Empreses de la UB. Llicenciat en Ciències de la Informació per la UAB. Director del programa (grau) de Turisme dels Estudis d'Economia i Empresa de la UOC. Director d'Oikonomics. Ha estat codirector acadèmic (2006-2010) del màster sobre Gestió, política i estratègia de les destinacions turístiques, organitzat conjuntament per la UOC i l'Organització Mundial del Turisme (OMT). Les seves àrees d'especialització se situen en l'àmbit de la direcció estratègica de l'empresa turística, l'aplicació de les TIC en la distribució i en l'àmbit de la responsabilitat social. Membre del grup de recerca GRATET.

Els textos publicats en aquesta revista estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement 3.0 Espanya de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los, comunicar-los públicament i fer-ne obris derivades sempre que reconegueu els crèdits dels obris (autoria, nom de la revista, institució editora) de la manera especificada pels autors o per la revista. La llicència completa és pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/es/deed.ca>.



Dossier «Economia social i solidària: experiències i reptes»

REVISIÓ DE LES FORMES EMPRESARIALS CRÍTIQUES

L'economia social i solidària en el segle XXI: un concepte en evolució. Cooperatives, B corporations i economia del bé comú

Vanessa Campos-i-Climent

Professora ajudant doctora del Departament de Direcció d'Empreses. Universitat de València

RESUM Totes les formes d'organització social que han existit al llarg de la història de la humanitat han satisfet les necessitats de les persones que hi formaven part de diferent manera. És a dir, han donat resposta a les tres qüestions essencials que es planteja la ciència econòmica: «què s'ha de produir?» «com s'ha de produir?» i «per a qui s'ha de produir?». L'únic tret, però, que han compartit les diferents formes d'organització social és que la unitat bàsica de producció dels béns i serveis és l'empresa. Per tant la manera en què es prenen les decisions dintre de les empreses, el joc de poder que determina quins interessos es prioritzen en cada moment, resulta clau per a entendre com es dona resposta a aquestes tres qüestions abans esmentades. Quan es planteja la necessitat d'un canvi cap a una economia que posi les persones en primer lloc, el que ens hauríem de plantejar és si hi ha una altra manera de fer empresa. Per això, en aquest article, es fa una revisió a les formes empresarials anomenades crítiques, que es basen en el qüestionament del principi capitalista segons el qual el principal objectiu de les empreses ha de ser generar com més diners millor. Revisarem i compararem què són i com sorgeixen aquestes formes empresarials crítiques: des de les cooperatives, passant per les societats laborals, les B Corp i l'economia del bé comú.

PARAULES CLAU economia social i solidària; cooperatives; societats laborals; B Corp; economia del bé comú

Social and solidarity economy in the 21st century, a concept in evolution: co-operatives, B Corporations and Economy for the common good

ABSTRACT All forms of social organization that have existed throughout human history have satisfied human needs in different ways. That is, they have given different answers to the three basic questions considered by Economics: "what to produce?", "how to produce it?" and "for whom to produce it?" The only trait that all forms of social organization have in common is their consideration of enterprises as the basic unit of production for goods and services.

Therefore, the way decisions are made in firms – the power game forever determining which interests are given priority over others – is key to understanding how the three above-mentioned questions are resolved. As such, faced with various proposals calling for an economy that prioritizes people over capital, we need to consider alternative ways in which business can operate.

In light of the above, this paper reviews the wide range of business models that criticize or question the principal of investor-owned firms, ie organizations whose main goal is not to make a profit whatever the cost. The paper provides an overview and comparison detailing the origins of such business models, which include co-operatives, labour-managed firms, B Corps, and Economy for the common good.

KEYWORDS *social and solidarity economy; co-operatives; labour-managed firms; B Corp; Economy for the common good*

Introducció

El concepte d'economia social neix a l'Anglaterra del segle XIX. És la resposta que els obrers de la indústria tèxtil donen a les seves condicions de vida pèssimes. Les primeres manifestacions de l'economia social es donen a Rochdale el 1844, on els coneguts com a «Pioners de Rochdale» formaren una cooperativa de consumidors que els permetia abastir-se de queviures i parament de la llar a uns preus significativament inferiors als del mercat. Per tant, es tracta d'una resposta col·lectiva articulada des de la societat civil per a donar solució als problemes reals de la societat civil. Es tractava del plantejament d'un model econòmic alternatiu a l'economia capitalista i a l'economia marxista.

Més endavant, en el anys seixanta del segle XX, a l'Estat espanyol comença a gestar-se el model de les societats laborals. Aquest model d'empresa, que implica una forma jurídica que combina la lògica cooperativista amb la lògica d'una societat capitalista, es va desenvolupar de manera considerable durant els anys setanta i va arribar a tenir, per primera vegada, reconeixement legal amb la Llei de societats anònimes laborals de 25 d'abril de 1986 i posteriorment amb la Llei de societats laborals de 24 de març de 1997.

La realitat de les empreses socials és més recent. Aquestes no tenen una forma jurídica determinada, sinó que per ser classificades com a tal han de ser organitzacions els objectius de les quals tinguin una naturalesa doble: d'una banda economicofinancera i de l'altra banda social. Les empreses socials són molt nombroses i estan molt desenvolupades als països anglosaxons i al nord i al centre d'Europa. Les empreses socials més nombroses a l'Estat espanyol són les empreses d'inserció, les quals tenen com a principal objectiu la inserció en el mercat laboral de persones en risc d'exclusió per mitjà del treball.

El 2006, als Estats Units, un grup d'empresaris i professionals creen B Lab, una organització sense ànim de lucre, amb la finalitat de desenvolupar un sistema de certificació que avalui l'impacte de les empreses en la societat. Defineixen el concepte de B Corporation (o B Corp). Aquest concepte, però, ja no està plantejat d'acord amb la forma jurídica de l'empresa sinó del seu comportament de cara a la societat i el medi ambient.

Per la banda europea, l'any 2010, el filòleg Christian Felber publica el llibre *Economia del bé comú*, en el qual assenyala, tal com ja ho van fer els pioners de Rochdale a mitjan segle XIX, la necessitat que l'economia posi les persones en primer terme. A partir d'aquí, proposa que les empreses i la resta d'organitzacions elaborin un balanç del bé comú per mesurar-ne l'impacte en la societat.

Amb l'objectiu d'analitzar i comparar aquestes realitats, aquest article s'estructura en tres seccions: en la primera es conceptualitzen les formes empresarials més tradicionals que conformen la realitat de l'economia social i solidària; en la segona es descriuen i analitzen les aportacions més actuals de les B Corps i l'economia del bé comú. Finalment en el punt tres es fa una anàlisi comparativa dels diferents models i s'assenyalen les conclusions principals.

1. Les empreses tradicionals de l'economia social i solidària: cooperatives i societats laborals

Com ja s'ha assenyalat en la introducció, les empreses de l'economia social i solidària que són més nombroses i tenen una trajectòria més llarga i consolidada en el temps són les cooperatives. L'Aliança Cooperativa Internacional (ACI, 1995) defineix una cooperativa com a una associació voluntària de persones que s'uneixen per aconseguir les seves aspiracions econòmiques, socials i culturals a través d'una empresa de propietat conjunta i un govern democràtic.

La presa de decisions en les empreses cooperatives està basada en els valors d'ajuda mútua, coresponsabilitat, democràcia, igualtat, justícia i solidaritat, Valors dels quals emanen els set principis cooperatius que constitueixen la guia a través de la qual les empreses cooperatives duen els seus principis a la pràctica (ACI, 1995):

1. Adhesió voluntària i oberta
2. Gestió democràtica
3. Dret dels socis a participar dels resultats generats per la cooperativa
4. Autonomia i independència dels poders polítics
5. Educació, formació i informació per als socis, directius, treballadors i representants
6. Cooperació entre cooperatives
7. Preocupació per la comunitat i implicació amb aquesta

Per quantificar el que suposen les empreses cooperatives en l'economia mundial, caldria assenyalat que d'acord amb dades incloses al *World Co-operative monitor 2014*, publicat conjuntament per l'ACI i l'Institut Europeu de Recerca en Cooperatives i Empreses Socials (EURICSE), les cooperatives facturaren arreu del món al llarg de l'any 2014, 2,2 trilions d'USD i ocupaven 250 milions de persones. La contribució de les empreses cooperatives a la generació d'ocupació és més que rellevant, tant des del punt de vista quantitatiu com qualitatiu, ja que representa el 12% de la població ocupada als països del G-20.

Tanmateix, pel que fa al nombre de socis i d'empreses cooperatives, els Estats Units són el país del món on més persones són sòcies de cooperatives: hi ha 256 milions de socis i gairebé 30.000 cooperatives. Al Quebec (Canadà) prop del 70% de la població són socis d'alguna cooperativa. A l'Àsia, els països on les cooperatives tenen més rellevància són l'Índia i el Japó. A l'Índia, 93,7 milions de persones en són sòcies, mentre que al Japó ho són 77 milions. Cal destacar que en aquest país el 91% dels agricultors són cooperativistes. A Oceania, destaca el cas de Nova Zelanda on el 3% del PIB el produeixen les cooperatives, que copen el 95% de les exportacions de productes lactis (tant frescos com elaborats). Finalment, a Europa, el país en què les cooperatives tenen més pes és Itàlia, amb 22,5 milions de socis.

Pel que fa a l'Estat espanyol, la Llei 5/2011 de 29 de març, defineix l'economia social com el conjunt d'activitats econòmiques i empresarials que en l'àmbit privat duen a terme aquelles entitats que, de conformitat amb els anomenats (per la mateixa llei) principis orientadors, persegueixen l'interès general econòmic o social o ambdós. La Llei també enumera quines són, a l'Estat espanyol, les empreses de l'economia social.

Dintre de les anomenades *for profit organizations*, hi trobaríem, principalment, les cooperatives i societats laborals. Però també hi serien les mutualitats, els centres especials d'ocupació i les empreses d'inserció. D'altra banda, dintre de les anomenades *not for profit organizations*, hi trobem les associacions, les fundacions i les confraries de pescadors.

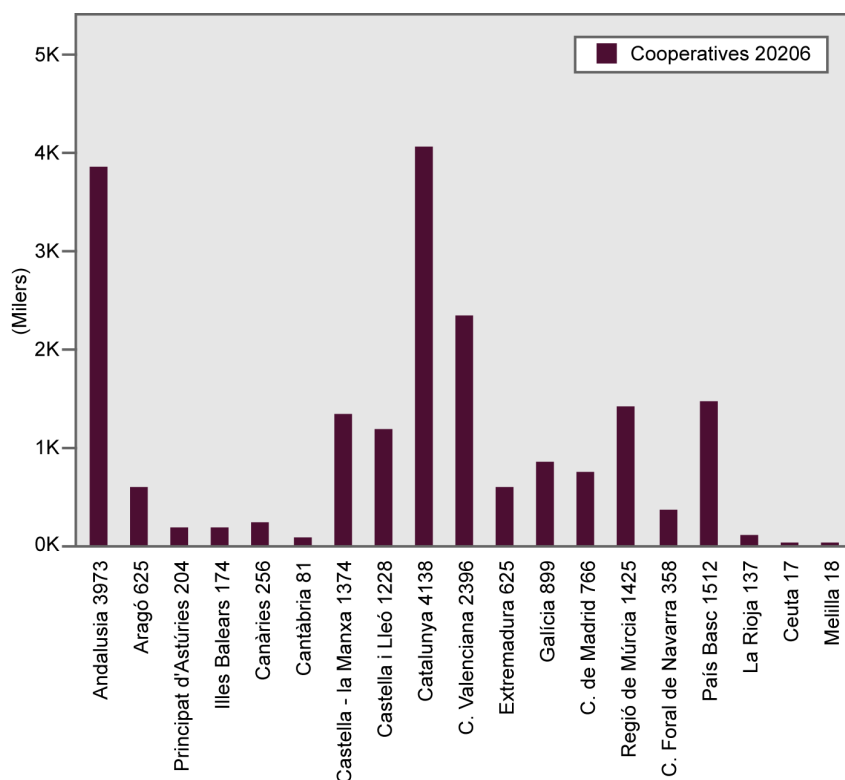
D'acord amb les dades de la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES), a tot l'Estat hi havia al final de 2015, 42.929 empreses de l'economia social, que van generar el 10% del PIB. D'aquestes, 20.258, el 47,19%, eren cooperatives i 10.828, societats laborals, el 25,22%. Com s'aprecia clarament en aquestes dades, entre cooperatives i societats laborals hi ha 31.086 empreses, un 74,41% (gairebé dues terceres parts) del total d'empreses de l'economia social.

Pel que fa a l'ocupació generada i d'acord amb les estadístiques del Ministeri d'Ocupació i Seguretat Social, les cooperatives donaven ocupació directa a 277.390 persones al final de 2015. Les societats laborals donaven

ocupació de manera directa a 63.536 persones. S'estima que el total d'ocupació directa i indirecta generada per les empreses de l'economia social el 2015 era de 2.219.733 llocs de treball a tot l'Estat. En total, les empreses de l'economia social generaren el 2015 el 12,5% de l'ocupació de l'Estat, amb un 80% de contractació indefinida i un 47% d'ocupació de persones menors de 40 anys.

Per territoris, Catalunya és on les cooperatives són més nombroses; 4.138 de les 20.258, el 20,43%, de les cooperatives de l'Estat són catalanes. Segueix Andalusia amb 3.973, el 19,61%, i en tercer lloc el País Valencià amb 2.396, l'11,82%.

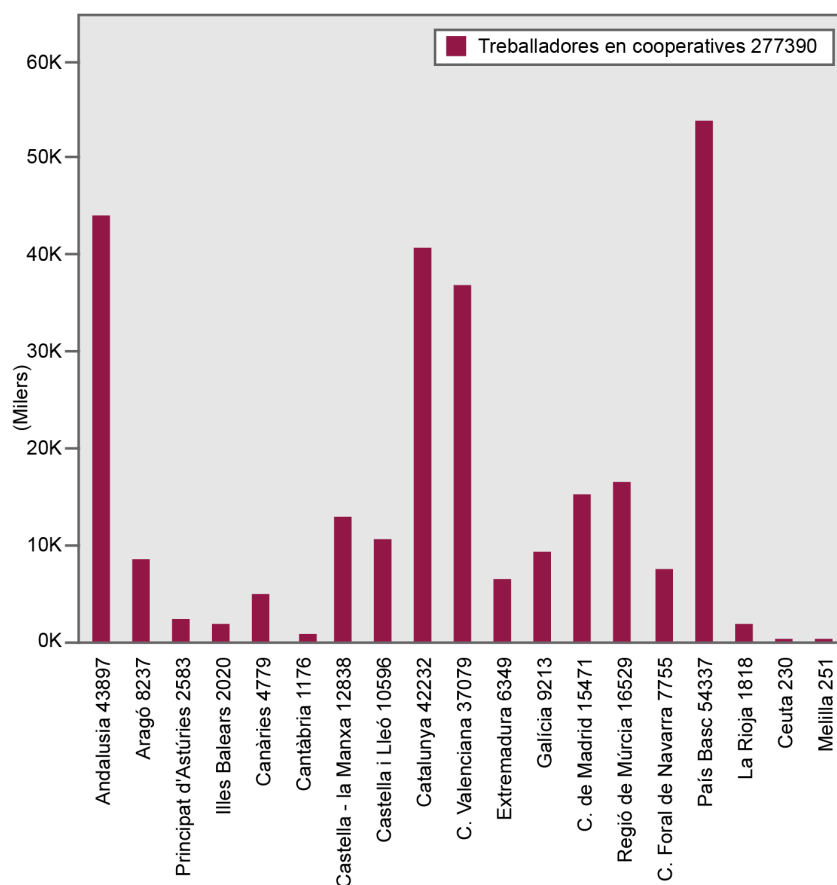
Figura 1. Nombre de cooperatives l'any 2015



Font: CEPES.

La distribució de l'ocupació directa generada per les cooperatives en els diferents territoris durant el 2015, d'acord amb les estadístiques del Ministeri d'Ocupació i Seguretat Social, situa en primer lloc el País Basc, on les cooperatives ocupen 54.337 de les 277.390 persones de tot l'Estat, el 19,58%. En segon lloc, les cooperatives andaluses ocupen 43.897 persones, el 15,82%. Seguides per les cooperatives catalanes, amb 42.232 persones ocupades, el 15,22%, i les valencianes amb 37.079, el 13,37%.

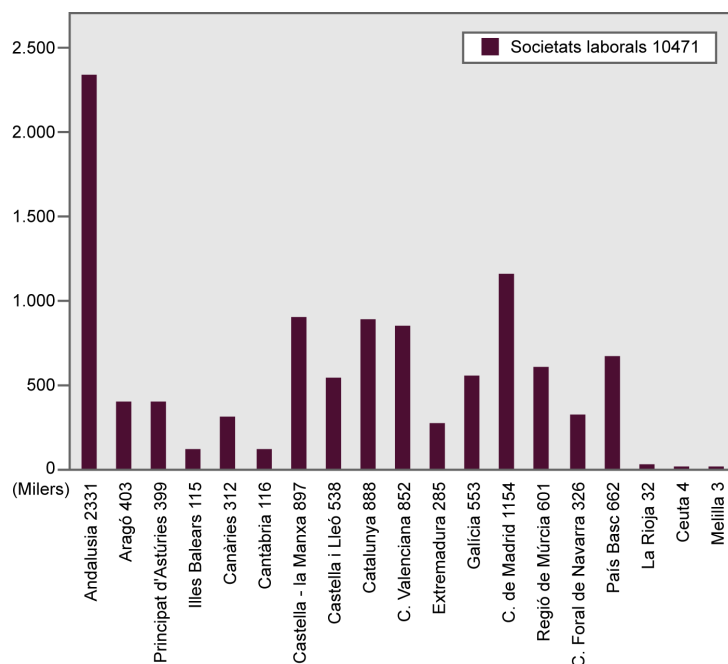
Figura 2. Ocupació en cooperatives el 2015



Font: CEPES.

L'altre tipus d'empresa de l'economia social que resulta més rellevant dintre de la nostra realitat són les societats laborals (societats anònimes laborals – SAL i societats limitades laborals – SLL). Aquestes empreses tenen els mateixos requeriments de capital social mínim que les seves quasi homònimes societats capitalistes, però es diferencien d'aquestes pel fet que al menys el 51% del capital és propietat dels socis-treballadors (encara que cap soci-treballador pot tenir més del 30% del capital social), i hi poden haver socis capitalistes, mentre que els socis-treballadors poden optar entre cotitzar en el règim general de la Seguretat Social o en el d'autònoms. Les societats laborals van tenir una certa rellevància en el món de l'empresa en les dècades dels setanta i vuitanta, ja que van permetre que moltes societats capitalistes (principalment industrials) en crisi sobrevisquessin mitjançant la seva transformació en societats laborals. D'aquesta manera, les societats laborals i les cooperatives de treball associat han esdevingut tradicionalment els models d'empresa que han permès salvar llocs de treball en èpoques de crisi, com sigui que han estat les formes jurídiques que han facilitat l'existència de les anomenades empreses recuperades pels seus treballadors. Tot i això, cal assenyalar que les societats laborals són una forma d'empresa que fora de l'Estat espanyol no ha tingut el mateix desenvolupament. De fet, en molts països del món ni tan sols existeixen.

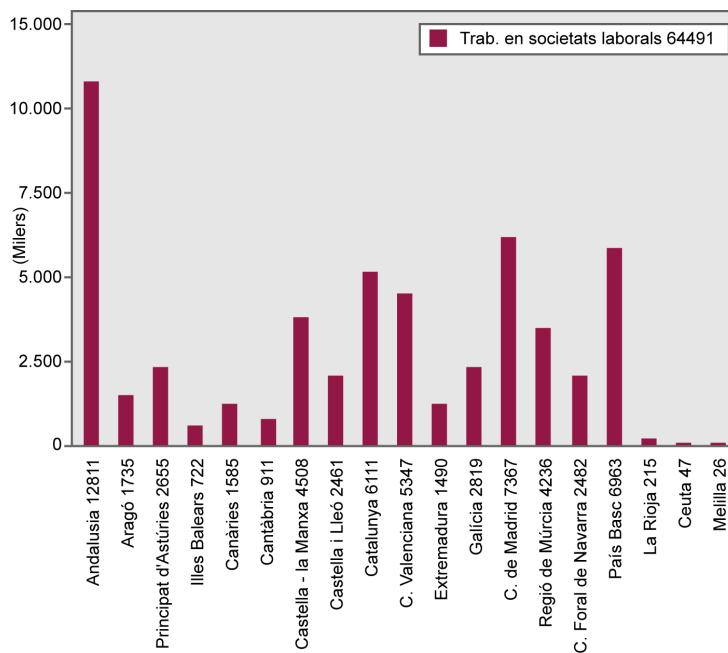
Figura 3. Nombre de societats laborals el 2015



Font: CEPES.

Des del punt de vista quantitatiu, al final de 2015 segons dades del Ministeri d'Ocupació i Seguretat Social hi havia a tot l'Estat 10.471 societats laborals que ocupaven 64.491 persones. Per territoris, el lloc on més societats laborals hi ha localitzades és Andalusia, amb 2.331 empreses que ocupen 12.811 persones, seguida per la Comunitat de Madrid, amb 1.154 empreses que ocupen 7.367 persones.

Figura 4. Ocupació en societats laborals el 2015



Font: CEPES.

2. La nova realitat: aportacions de les B Corp i l'economia del bé comú

Poc abans de la primera gran crisi econòmica del segle XXI, el 2006, als Estats Units un grup d'empresaris, professionals i acadèmics formen el B Lab amb la convicció que la principal finalitat de qualsevol tipus d'empresa (incloent-hi les capitalistes) no podia ser generar beneficis al preu que fora i que dintre de l'impacte que les empreses tenien en la societat i el territori calia incloure en el balanç també l'impacte social i mediambiental per tal d'avaluar correctament la sostenibilitat de les activitats empresarials. Es tracta, doncs, d'un projecte nascut i desenvolupat col·lectivament.

Per la banda europea, el 2010, amb la publicació del llibre *Economia del bé comú*, escrit pel filòleg austríac Christian Felber, es posa en marxa també un moviment que defensa que les empreses de qualsevol tipus incorporin objectius socials i de sostenibilitat. El moviment sorgeix després de l'esclat de la crisi, amb la voluntat de donar-li resposta. En aquest cas, es tracta d'un projecte nascut en l'àmbit individual que esdevé col·lectiu, però en el qual l'impulsor exerceix un lideratge clar.

Al llarg d'aquest apartat exposarem quins són els trets més rellevants de tots dos models, comparant-los entre si, i quina aportació suposen respecte de les empreses tradicionals de l'economia social (cooperatives i societats laborals).

2.1. Les B Corporations, una força per al bé

La visió que guia la definició de *B Corporation* està basada en la idea que les empreses i el món dels negocis poden actuar com a força per a fer el bé en una economia globalitzada. D'aquesta manera les B Corp han de ser capaces de crear beneficis (no sols econòmics o financers) per a tots els *stakeholders* i no tan sols per als propietaris de l'empresa.

D'una banda, aquesta definició intenta traslladar d'alguna manera la major part dels principis i valors cooperatius a les empreses capitalistes.

D'altra banda, Freeman (2010) defineix els *stakeholders* com grups de persones o individus que poden afectar l'assoliment dels objectius de l'organització o veure-se'n afectats. És per això que caldria que les organitzacions els tinguessin en compte a l'hora de prendre decisions (Bryson, 2004).

Per tant, seguir aquest concepte significa ampliar els grups socials que es tenen en compte a l'hora de prendre decisions dintre d'una empresa i no limitar-se solament als grups més pròxims com poden ser els propietaris del capital i/o els treballadors. Però a diferència de les cooperatives i les societats laborals, la capacitat d'influència ja no estaria definida només per la propietat sinó també per les relacions de l'empresa amb els grups de l'entorn. Així, un grup ecologista local, per exemple, podria arribar a ser molt rellevant, encara que no formés part de la propietat de l'empresa.

Tanmateix, la definició de B Corp no va lligada a cap forma jurídica determinada; així hi ha B Corps que són cooperatives com Cabot, Coop. (Vermont, EUA) i d'altres que no ho són com Ben & Jerry's (Vermont, EUA).

D'aquesta manera, des de B Lab (una organització sense ànim de lucre) el grup promotor d'aquest moviment va impulsar un sistema complet de certificació que defineix les variables que cal tenir en compte i els instruments de mesura corresponents (indicadors) per tal d'avaluar l'impacte social i mediambiental de l'activitat empresarial. Es tracta d'un sistema que compleix tots els estàndards que requereix una auditoria; es tractaria d'una adaptació del *Balanced scorecard* (Kaplan & Northon, 1996), en què variables i indicadors estarien interconnectats i permetrien l'anàlisi de l'empresa com un sistema integrat. La primera empresa certificada com a B Corp va ser Balle el 8 de juny de 2007.

La certificació B Corp es va crear amb la finalitat de permetre una informació transparent als consumidors, les empreses i les administracions públiques pel que fa al comportament social i mediambiental de les empreses a les quals adquireixen productes. Així, el 23 d'abril de 2010 l'Estat de Maryland introdueix en la legislació algunes formes de tractament favorable a les empreses certificades com a B Corp perquè entén que contribueixen al bé comú de la societat.

Actualment hi ha 1.854 B Corporations arreu del món, en 150 països diferents, que operen en 130 sectors d'activitat.

En definitiva, el sistema de certificació creat per B Lab ha esdevingut una eina molt útil per tal que les empreses (amb qualsevol forma jurídica) incloguin principis i valors socials i mediambientals, la qual cosa implica incorporar, en gran mesura, els principis i valors cooperatius.

2.2. L'economia del bé comú

Per la seva banda, l'economia del bé comú també intenta que les empreses capitalistes incorporin els principis i valors de l'economia social. Com en el cas de les B Corp, també es basa en l'enfocament dels *stakeholders* per a dissenyar un sistema d'auditoria del bé comú. Amb aquesta auditoria es pretén avaluar el grau d'acompliment dels criteris socials. L'instrument en el qual es basa és l'anomenada matriu del bé comú, en la qual es defineixen una sèrie de variables lligades a diferents *stakeholders*. Aquestes variables tenen una sèrie d'indicadors associats per a mesurar-ne el grau de compliment. Actualment, la matriu del bé comú va per la cinquena versió.

La matriu del bé comú presenta els valors següents: dignitat humana, solidaritat, sostenibilitat ecològica, justícia social i participació democràtica i transparència. I els analitza tenint en compte l'impacte en els *stakeholders* següents: proveïdors, finançadors, empleats (incloent-hi propietaris), clients, productes, serveis, coempreses i àmbit social (regió, sobirania, generacions futures, persones i naturalesa mundial). A banda, hi ha alguns aspectes que poden penalitzar, és a dir, restar punts a la suma aconseguida anteriorment.

A diferència de la certificació de les B Corp, les variables i els indicadors no funcionen com un sistema interconnectat, sinó que hi trobem diferents seccions que van sumant puntuacions. Una altra diferència important és que mentre que l'economia del bé comú intenta abastar la certificació de territoris, municipis, administracions públiques i empreses privades (tot tipus d'organitzacions), el certificat B Corp només abasteix organitzacions del sector privat, ja que no es mesura de la mateixa manera l'impacte social del sector privat que el del sector públic.

Un altre tret diferenciador és que l'economia del bé comú és un concepte inspirat en realitats que ja existien, creat per una persona, Christian Felber, i desenvolupat posteriorment de manera col·lectiva prenent com a base el lideratge del seu creador. Tant en el cas de l'economia social i solidària com en el de B Corp es tracta de conceptes que es generen i desenvolupen de manera col·lectiva per part de la societat civil amb la voluntat de donar resposta a problemes concrets.

3. Anàlisi comparativa i conclusions

En la taula 1 es presenta un resum dels trets definitoris que caracteritzen cadascun dels tres models descrits en aquest article.

Taula 1. Resum dels tres models presentats

	Influència en decisions	Forma jurídica	Tipus de promotor/s
Empreses tradicionals d'economia social i solidària	Basada en la propietat	Limitada a unes formes jurídiques definides. Principalment cooperatives i societats laborals	Col·lectiu, societat civil
<i>B Corporations</i>	Basada en les relacions de l'empresa amb els seus <i>stakeholders</i>	Qualsevol forma jurídica	Col·lectiu, societat civil
Economia del bé comú	Basada en les relacions de l'empresa amb els seus <i>stakeholders</i>	Qualsevol forma jurídica	Christian Felber lidera aquest model i posteriorment s'hi incorporen altres persones

Font: Elaboració pròpia

Com es pot veure clarament en la taula 1, pel que fa a la manera que té la societat d'influir en la presa de decisions de les empreses, l'enfocament tradicional de l'economia social i solidària es basa en el principi clàssic de la propietat del capital, que considera que algú pot influir en les empreses quan forma part de la propietat del capital social. L'aportació tant de les B Corp com de l'economia del bé comú modernitza aquest concepte ampliant-lo, ja que en ambdós casos es considera que es pot influir en la presa de decisions de les empreses tant si s'és propietari com si es té un alt grau d'interès i de capacitat d'influència, cosa que no necessàriament implica formar part de la propietat. Així, per exemple, uns consumidors informats i compromesos poden influir amb les seves decisions de compra en el comportament de les empreses. D'aquest primer tret, se'n deriva el segon: com que en l'economia social i solidària tradicional les persones tenen capacitat d'influència si tenen la propietat, aleshores es creen unes formes jurídiques que permeten que part de la societat civil participi en la propietat del capital social. En canvi, en els altres dos casos qualsevol forma jurídica pot esdevenir una empresa social i mediambientalment sostenible i compromesa.

Finalment, pel que fa al tipus de promotors de cadascuna de les iniciatives analitzades, només en el cas de l'economia del bé comú ens trobem amb un promotor individual que exerceix un lideratge clar en el projecte; en els altres dos casos hi ha promoció col·lectiva i lideratges compartits.

Com a principal conclusió podríem destacar que els nous models del segle XXI han contribuït a ampliar i modernitzar l'àmbit d'actuació i l'enfocament de l'economia social i solidària clàssica, si bé aquesta, en tenir un recorregut històric, està més consolidada i assentada en les societats d'arreu del món.

Referències bibliogràfiques

- BRYSON, J. M. (2004). «What to do when stakeholders matter: stakeholder identification and analysis techniques». *Public management review*. Núm. 6(1), pàg. 21-53.
- FREEMAN, R. E. (2010). *Strategic management: A stakeholder approach*. Cambridge University Press.
- JIMÉNEZ, J. C. (2005). (coord.). *Un enfoque económico del Tercer Sector*. Ed. Fundación ONCE.
- KAPLAN, R. S; NORTON, D. P. (1996). *The balanced scorecard: translating strategy into action*. Harvard Business Press.
- MELIÁN NAVARRO, A.; CAMPOS CLIMENT, V. (2010). «Emprendedurismo y economía social como mecanismos de inserción sociolaboral en tiempos de crisis». *REVESCO. Revista de estudios cooperativos*. Núm. 100, pàg. 43-67.
- SANCHIS PALACIO, J. R.; CAMPOS CLIMENT, V. (2007). «La dirección estratégica en la economía social: utilización de herramientas de análisis estratégico en las cooperativas». *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*. Núm. 59, pàg. 237-258.
- SANCHIS PALACIO, J. R.; CAMPOS CLIMENT, V. (2008). «La innovación social en la empresa: el caso de las cooperativas y de las empresas de economía social en España». *Economía industrial*. Núm. 368, pàg. 187-196.

Webgrafia

- <https://www.bcorporation.net/> (Data de consulta: 26/08/2016)
- <http://www.cepes.es/> (Data de consulta: 31/08/2016)
- <http://economia-del-bien-comun.org/es> (Data de consulta: 26/08/2016)
- <http://www.empleo.gob.es/es/estadisticas/index.htm> (Data de consulta: 31/08/2016)
- <http://ica.coop/> (Data de consulta: 17/08/2016)



Vanessa Campos-i-Climent

vanessa.campos@uv.es

**Professora ajudant doctora del Departament de Direcció d'Empreses.
Universitat de València**

Es va doctorar en Economia Social (especialitat Cooperatives) l'any 2011 i va ser la primera persona que va obtenir el títol en el programa de doctorat d'Economia Social de la Universitat de València, pioner a Europa. Fins a l'any 2010 va exercir com a economista en el sector privat, en l'àrea de consultoria estratègica d'empreses. Actualment és professora ajudant doctora de la Facultat d'Economia de la Universitat de València. Des de l'any 2001 publica articles científics sobre empreses socials, cooperativisme i crèdit cooperatiu, i ha participat també en diversos projectes d'investigació d'àmbit estatal i internacional. Darrerament ha publicat els llibres *Caixa Popular. Un model de banca cooperativa, social i diferent* i *El modelo Consum, una cooperativa responsable y sostenible* ambdós a Vinçle Editorial.

Els textos publicats en aquesta revista estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement 3.0 Espanya de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los, comunicar-los públicament i fer-ne obris derivades sempre que reconegueu els crèdits dels obris (autoria, nom de la revista, institució editora) de la manera especificada pels autors o per la revista. La llicència completa és pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/es/deed.ca>.



Dossier «Economia social i solidària: experiències i reptes»

L'EXPANSIÓ D'UN FENOMEN COMPLEX

Cap a una economia col·laborativa «responsable»

Albert Cañigueral

Connector Ouishare per a Espanya i Amèrica Llatina

RESUM L'economia col·laborativa ha emergit amb molta força en una àmplia diversitat de sectors productius (mobilitat, turisme, finances, etc.). Aquesta aproximació col·laborativa està demostrant ser eficient des d'un punt de vista de gestió del negoci, alhora que ofereix oportunitats d'intercanvi de valor als ciutadans (dotant-los de més autonomia) i redueix la petjada ecològica en molts casos. Tot i aquestes virtuts difícils de negar, cal revisar amb una mirada crítica i constructiva si les empreses d'economia col·laborativa ajuden també a canviar els valors de la societat o si només es limiten a fer el capitalisme més eficient. Per a l'anàlisi que fem en aquest article: a) discriminem l'àmplia diversitat d'actors de l'economia col·laborativa segons el seu propòsit, i b) presentem tres línies d'exploració que han guanyat interès en l'últim any (Sharing Business Model Compass, el cooperativisme de plataforma i l'economia col·laborativa procomú). Estem en un moment crític per a acompanyar l'evolució de l'economia col·laborativa cap a la millor versió possible. És un tema complex que no ha de ser, ni pot ser, simplificat.

PARAULES CLAU economia col·laborativa; responsable; cooperatives; procomú; ètica

Towards a responsible collaborative economy

ABSTRACT *The sharing economy has burst forcefully onto the scene in a wide range productive sectors (transport, tourism, finance, etc.). This collaborative approach is proving itself to be efficient in terms of business management, while also offering opportunities for citizens to exchange values (providing them with greater autonomy) and in many cases reducing their ecological footprint. Despite these virtues being hard to dispute, a critical and constructive inspection must be carried out to see whether sharing economy companies are also helping to change society's values, or if they are simply making capitalism more efficient. In the analysis for this article, a) we differentiate between the wide variety of actors in the sharing economy according to their purpose; and b) we present three avenues of exploration in which interest has been growing over the past year (the Sharing Business Model Compass, platform cooperativism, and Commons Collaborative Economies). Now is a critical moment if we are to guide the evolution of the sharing economy towards reaching its full potential. This is a complex matter that should not and indeed cannot be simplified.*

KEYWORDS *sharing economy; responsible; cooperatives; Commons Collaborative Economies; ethics*

Introducció

L'economia col·laborativa comença a ser una pràctica habitual per a molts milers de persones i contribueix a reorientar el sentit comú de la societat en diversos àmbits del consum i la producció. Per garantir que el renaiement en xarxa que pot representar per a la societat l'adopció de valors i actituds sobre la base de principis col·laboratius i oberts, hem d'estar atents al desenvolupament de l'economia col·laborativa. En aquest article exposem la complexitat de l'assumpte i introduïm tres línies de pensament que ens ajuden a tenir una economia col·laborativa «responsable».

1. El futur mai no ha estat tan present

1.1. L'economia col·laborativa

Consum col·laboratiu, *sharing economy*, economia col·laborativa, economia P2P, etc. Hom pot fer servir el terme que li sembli més adequat per a descriure aquest escenari en què la gent, gràcies al nou poder que representa la coordinació entre iguals a escala massiva, està apoderada per a aconseguir el que necessiten els uns dels altres de manera directa (Heimans, 2014).



Font: Collaborative Consumption.

La consultora PwC ha estimat recentment que els ingressos associats amb aquest tipus de serveis passaran dels 15.000 milions actuals a 335.000 milions el 2025 (PwC Research, 2014). Això no és una moda passatgera o una reacció puntual a la crisi econòmica. Això és el futur de molts sectors de l'economia... i el futur mai no ha estat tan present.

Encara que no hi ha una definició única i acordada (Botsman, 2013) d'«economia col·laborativa», és el terme que jo utilitzo habitualment. Des de OuiShare es proposa aquest esquema de referència en relació amb allò que es pot incloure sota el concepte d'«economia col·laborativa», definit com «les pràctiques i els models econòmics basats en estructures horitzontals i comunitats que transformen la nostra manera de viure, treballar i crear».



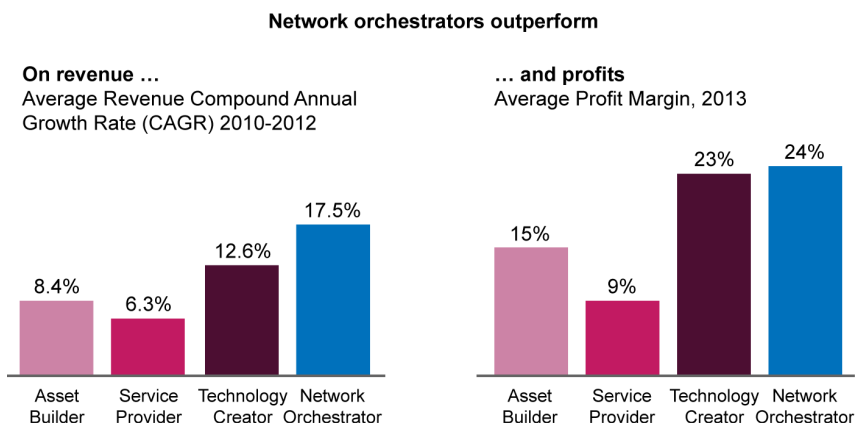
Font: OuiShare.

Aquesta economia col·laborativa, sustentada en actius oberts o infrutilitzats i/o en la participació com a productors dels ciutadans (Cañigueral, 2014), ha redefinit ja els estàndards de prestació i eficiència en molts sectors econòmics, especialment en mobilitat, turisme i finances.

1.2. Els beneficis de l'economia col·laborativa

Aquesta mirada col·laborativa i oberta cap a l'activitat econòmica en la societat resulta molt eficient des de diversos punts de vista:

- Des d'un punt de vista de gestió empresarial, el model de negoci basat a coordinar recursos distribuïts (plataformes o *network orchestrators*) demostra ser netament superior als models basats en un capitalisme industrial tradicional de gestió de recursos centralitzats i creixement intern. L'article «What Airbnb, Uber and Alibaba have in common» de la *Harvard Business Review* (Libert, Wind i Beck, 2014) destaca que els *network orchestrators* generaran més valor, més beneficis i guanys. Altres estudis, com Pentagrowth (Creus, 2014) o el llibre *Platform Revolution* (Paul, Van Alstyne i Parker, 2015) arriben a conclusions similars.



Font: Libert, Wind y Beck (2014).

2. Des d'un punt de vista de la societat i el medi ambient, l'economia col·laborativa té diverses derivades positives.

- a) S'aconsegueix fer més amb menys recursos, amb un ús més eficient d'aquests. Es promulga el principi que l'accés és millor que la propietat (Kelly, 2009) i es crea més abundància en la societat (absoluta quan els béns són digitals i relativa quan els béns o serveis són físics).
- b) Els ciutadans es converteixen en agents econòmics a petita escala, que són capaços de generar i intercanviar valor amb altres ciutadans de manera directa. En molts casos faran aquests intercanvis per diners (lloguer, compravenda), tot i que el ventall de possibilitats inclou també l'intercanvi (ja sigui directe o triangulat per mitjà d'alguna «moneda social» o sistema similar) i el regal o préstec gratuït. Amb aquests mecanismes es promulga l'autosuficiència dels grups petits i alhora es reforça la noció d'interdependència amb el conjunt de la societat. Agències internacionals com el Banc Interamericà de Desenvolupament han destacat el potencial de l'economia col·laborativa per a regions emergents (Helms i Palacios, 2016).
- c) Finalment hi ha una derivada mediambiental positiva, en aconseguir reduir la necessitat de fabricar més béns i/o de construir més infraestructures. Un exemple esmentat habitualment és BlaBlaCar (ESADE, 2016), que permet optimitzar l'ús dels seients buits en cotxes que ja circulen i sense necessitat d'ampliar la capacitat de les carreteres. Estudis de l'impacte de la segona mà en el medi ambient (Rodríguez, 2016) també ofereixen dades interessants. Per l'anomenat «efecte rebot», hi ha estudis (Demailly i Novell, 2014) que posen en dubte aquests impactes mediambientals fins que es puguin quantificar i aportar més dades concretes.

1.3. Diversitat d'actors de l'economia col·laborativa

L'economia col·laborativa es fonamenta en crear espais de trobada (digitals la majoria) on la gent amb necessitats / interessos comuns fa intercanvi de valor (mitjançant plataformes que permeten comprar, vendre, llogar, prestar, intercanviar, fer bescanvis o regalar) i/o col·labora per a un objectiu comú (comunitats). L'ús de tecnologies de la informació aporta la confiança i la reciprocitat necessàries, alhora que redueix de manera dràstica els costos de coordinació i transacció.

Els mitjans de comunicació generalistes i molts informes sobre el fenomen de l'economia col·laborativa tendeixen a simplificar de manera gairebé ridícula els actors de l'economia col·laborativa parlant només de les empreses emergents o *start-up*. L'economia col·laborativa té molts més actors, que resumim, d'acord amb el seu propòsit original, en la taula següent.

Tabla 1. Actores de la economía colaborativa en función de su propósito original

Propòsit / Rol	Definició	Exemples
Amb ànim de lucre	Entitats amb ànim de lucre que fan activitats de compra / venda, lloguer / préstec, intercanvi, bescanvi o regal / donació amb l'ajuda de tecnologies de la informació que redueixen de manera considerable els costos de transacció i faciliten els intercanvis entre desconeguts.	Internacionals: <ul style="list-style-type: none"> • Airbnb • BlaBlaCar • Ebay • Car2Go • Zipcar Locals: <ul style="list-style-type: none"> • Wallapop • SocialCar • WeSmartPark • Percentil • Trip4real • Verkami • Coworkings

Propòsit / Rol	Definició	Exemples
Empresa social / Cooperativa / Empreses B	La mateixa definició tret que les motivacions socials i mediambientals tenen prioritat pel que fa al lucre econòmic. En les cooperatives la propietat és compartida.	<ul style="list-style-type: none"> • SomMobilitat • Associació de Bancs de Temps • El Rusc que diu Sí • CiviClub • Ecrowd • RobaAmiga
Sense ànim de lucre	La mateixa definició que les empreses amb ànim de lucre TRET que són actors sense ànim de lucre, la motivació principal dels quals és avançar en la seva missió i/o propòsit.	<ul style="list-style-type: none"> • Degoteig • Horts compartits • Freecycle • Reutiliza.cat • Nolotiro.org • YoNoDesperdicio
Comunitat	Actors focalitzats en l'escala local i/o de barri amb una diversitat d'estructures legals, tot i que les entitats sense ànim de lucre i els models informals són els més habituals. La majoria de transaccions no es monetitzen. L'ús de les tecnologies de la informació és més modest amb un èmfasi en el contacte i les relacions humanes. Sovint de manera explícita se centren a aconseguir la sostenibilitat en l'àmbit local.	<ul style="list-style-type: none"> • SocialToy • 1010 ways to buy without money • Jardins comunitaris • Grups de consum • Bancs de temps • EcoXarxes • El Camp de l'Ordi • PetitBus o ElBusAPeu
Sector públic	A diferència dels casos anteriors, les entitats del sector públic estan subjectes a estàndards rigorosos de responsabilitat, transparència i legitimitat. Poden usar la seva infraestructura més sofisticada per donar suport o crear acords amb la resta d'actors per tal de promocionar noves formes de compartir la ciutat, encara que tenen que respondre als interessos de tots els ciutadans (alguns dels quals no estaran involucrats en aquestes activitats) i a òrgans de govern superiors.	<ul style="list-style-type: none"> • Biblioteques municipals • Serveis de bicicleta compartida pública • Reparar millor que nou (AMB) • Renova la teva roba (Ajuntament de Barcelona) • Compra pública amb criteris a favor dels actors de la ciutat col·laborativa • Monedes locals amb suport municipal

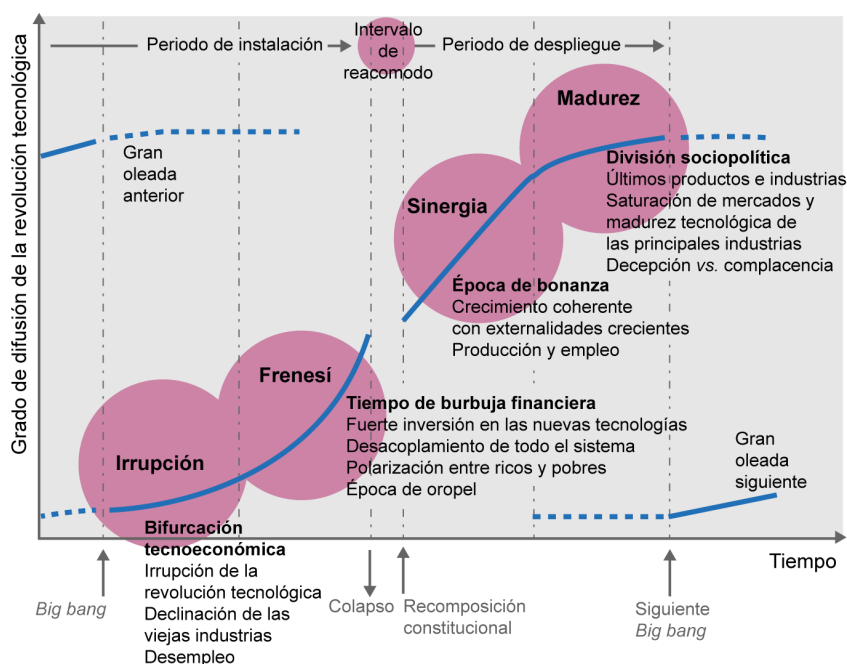
Font: One Earth (2015).

Aquesta discriminació sobre la base del propòsit / rol dels diversos actors de l'economia col·laborativa és rellevant per a una anàlisi que permeti crear polítiques públiques diferenciades que incentivin la tipologia d'activitats que les administracions considerin més oportunes (economia col·laborativa «responsable») i no incentivin o dificultin aquelles que es considerin menys adequades.

2. Cap a una economia col·laborativa «responsable»

2.1. En un interval de reacomodament i de presa de decisions

D'una banda, és poc discutible que aquesta nova manera de producció ciutadana o economia col·laborativa resulta més eficient. D'altra banda, si això no redunda en un benefici per al conjunt de la societat de manera inclusiva haurem perdut l'oportunitat de canvi social real i de fons que ens brinda l'emergència de l'economia col·laborativa en totes les variants.



Nota: Obsérvese el solapamiento de las fases entre oleadas sucesivas

Font: Pérez (2002).

Seguint el patró del cicle de vida d'una revolució tecnològica proposat per Pérez (2002), ara estem reentrant en l'interval de reajustament de la revolució de l'economia col·laborativa. Com ens indica Carlota Pérez, «La tecnologia solament defineix l'espai del que és possible, però crear un entorn on tots es beneficiïn és una elecció sociopolítica», per arribar, en aquest cas, a un època de bonança.

Ens trobem en un moment crític de presa de decisions per aconseguir la millor versió possible de l'economia col·laborativa. A més de la crítica (necessària i justificada) a les solucions actuals (Gorenflo, 2015) que no alteren de manera significativa els fonaments del capitalisme industrial, hem de proposar alternatives viables que ens permetin orientar el desenvolupament de l'economia col·laborativa per al bé comú.

2.2. De la crítica a la construcció cap a una economia col·laborativa responsable

En el que queda d'article presentem algunes de les propostes que han rebut més interès en la cerca d'una economia col·laborativa més responsable socialment. La intenció no és fer un judici de valor, que seria prematur, sobre cadascuna d'elles.

Sharing Business Model Compass: una brúixola per a avaluar la «responsabilitat» d'una plataforma

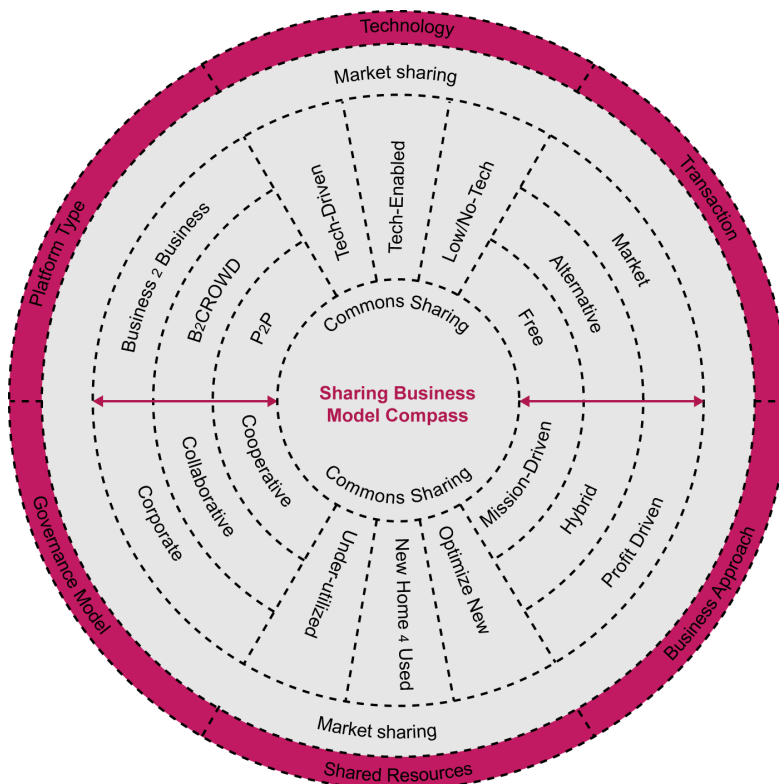
És important reconèixer la gran diversitat de negocis col·laboratius existents i poder-los situar de manera sistematitzada en algun punt de l'espectre que hi ha entre les plataformes de tall 100% capitalista (Gorenflo, 2015) i les plataformes de tall cooperativista (vegeu el punt següent).

Cal també donar eines i guies als emprenedors que no estan interessats a convertir-se en el proper «unicorn» d'un bilió de dòlars que dominarà el món, però sí que estan interessats a empènyer el desenvolupament econòmic i social en l'àmbit local o regional.

El professor Boyd Cohen, juntament amb Pablo Muñoz, han estat capaços d'identificar un bon nombre de dimensions que estan considerades sovint com aspectes clau de les *start-up* de l'economia col·laborativa i han creat el model Sharing Business Model Compass, que permet organitzar les iniciatives de manera coherent i sis-

tematitzada. No és una eina de classificació senzilla, sinó un model dinàmic per cartografiar els esforços de les empreses que aspiren a entrar en l'espai de l'economia col·laborativa.

El Sharing Business Model Compass consta de sis dimensions que són úniques per als models de negoci d'economia col·laborativa: tecnologia, transacció, enfocament de negoci, recursos compartits, model de governança i tipus de plataforma. Cada dimensió té tres graus i representa una forma contínua des de, per exemple, els models de govern amb propietat i control concentrats, fins a una propietat i control completament distribuïts.



Font: Cohen i Muñoz (2016).

Quatre d'aquestes dimensions (tipus de plataforma, governança, model de negoci i transacció) van des de les que es troben més comunament en les empreses emergents d'economia col·laborativa, basades en el mercat, fins a models cooperatius més sustentats en la idea del ben comú. Les altres dues dimensions (tecnologia i recursos compartits) no són un continu en la mateixa forma, sinó que els models de negoci de mercat o del ben comú poden utilitzar qualsevol de les tres opcions ofertes.

Compass Dimension	Analysis
Technology	Tech-Enabled
Transaction	Market
Business Approach	Profit-Driven (some hybrid)
Shared Resources	Under-Utilized* (repurposed)
Governance	Corporate
Platform Type	P2P

Font: Cohen i Muñoz (2016).

El model ja s'utilitza a l'EADA Business School (on Boyd Cohen és professor) i a la Universitat de Leeds (per Pablo Muñoz). De la mateixa manera, els mitjans i el govern local podrien fer servir aquest marc per comprendre els matisos dels models de negoci i així, en el cas de les agències reguladores, millorar la seva especificitat d'acord amb el tipus d'activitat col·laborativa que vulguin afavorir o descoratjar.

Cooperativisme de plataforma

Què passaria si les plataformes compartissin propietat i fins i tot beneficis amb els usuaris que, de fet, són els encarregats de generar valor dins d'aquestes?

El terme *Platform Coop* va ser encunyat per Trebor Scholz i Nathan Schneider el 2014. Ells mateixos van organitzar una conferència sota el mateix títol a la New School de Nova York l'octubre de 2015.

El cooperativisme de plataforma (tal com es tradueix al català) proposa una economia col·laborativa que combina el millor de les plataformes digitals amb els principis cooperativistes internacionals. Això és, amb la idea de propietat compartida, l'establiment de nous models de governança, la participació del ciutadà productor de valor en la presa de decisions en principis d'igualtat (enfrent del control exclusiu de l'inversor en les plataformes capitalistes) i el repartiment dels beneficis entre els usuaris.

Ja hi ha exemples sobre aquest tema (Johnson, 2016):

- Fairmondo és una cooperativa alemanya amb 2.000 socis que pretén convertir-se en l'alternativa a eBay; els venedors són copropietaris de l'organització.
- Els fotògrafs canadencs de Stocksy han constituït l'equivalent a una cooperativa de treball que els permet decidir com es gestiona l'empresa i obtenir més beneficis per foto venuda a través d'internet.
- Els conductors són amos del 50% de Juno, l'alternativa als serveis per a compartir trajectes amb cotxe com Uber o Lyft.
- I fins a casos a Espanya com Degoteig (cooperativa centrada en el finançament col·lectiu o *crowdfunding*) i SomMobilitat (cooperativa que promou la mobilitat elèctrica i col·laborativa).



COOPERATIVISMO DE PLATAFORMA

Desafiando la economía colaborativa corporativa

Por Trebor Scholz

Font: Scholz (2016).

Trebor Scholz, en el llibre *Cooperativisme de plataforma: desafiant l'economia col·laborativa corporativa* (Scholz, 2016), conclou que l'economia col·laborativa corporativa «no és simplement una continuació del capitalisme predigital tal com el coneixem; hi ha discontinuïtats notables, un nou nivell d'explotació i més concentració de la riquesa». Així mateix, «Les infraestructures digitals estan dissenyades per extreure profit per a un nombre molt reduït de propietaris de plataformes i accionistes».

L'aproximació al «cooperativisme de plataforma» de Scholz no es restringeix únicament al cooperativisme com a tal (la forma d'empresa que coneixem com a cooperativa), sinó que algunes vegades va més enllà d'aquesta modalitat concreta.

Trebor apunta deu principis per al cooperativisme de plataforma: la propietat col·lectiva de la plataforma; el pagament decent i la seguretat de renda; la transparència i la portabilitat de les dades; l'apreciació i el reconeixement del valor generat; les decisions col·lectives en el treball; un marc legal protector; la protecció transferible

dels treballadors i la cobertura de les prestacions socials; la protecció enfront de les conductes arbitràries en els sistemes de *rating*; el rebuig a la vigilància excessiva en el lloc de treball i, finalment, el dret dels treballadors a desconnectar.

Ara bé, que sigui desitjable no vol dir que engegar aquest model sigui fàcil. És un camp que evoluciona i creix amb molta rapidesa, i que té els màxims exponents als Estats Units, Alemanya i Espanya. Caldrà seguir els progressos del «cooperativisme de plataforma» amb molta atenció.

Economia col·laborativa procomú

Des de 2015, el grup de treball BarCola (Barcelona Col·laborativa) ha treballat en la definició i el desenvolupament d'una economia col·laborativa procomú. El març de 2016 es va fer la trobada Procomuns a Barcelona, que va concentrar més de 300 participants internacionals que van ajudar a finalitzar la «Declaració i propostes de noves polítiques per a l'economia col·laborativa procomú», un document que continua evolucionant.

En la Declaració es descriuen els trets identificatius d'una economia col·laborativa procomú. Més que tenir característiques excloents, o una fórmula única, esquemàticament es pot resumir que els projectes de l'economia col·laborativa procomú presenten normalment una combinació significativa dels elements següents (pel que fa al procés productiu, les relacions que s'estableixen i el recurs resultant):

1. Producció col·laborativa: procés participatiu, obert i inclusiu. Plataformes o eines digitals que impliquen algun tipus de cocreació interactiva entre persones per a la generació i el funcionament de nous serveis o productes de valor, i permeten la contribució, l'intercanvi o la producció entre iguals, de manera lliure i voluntària (en els millors casos, protegeixen la privacitat o fins i tot l'anonimat de les persones).
2. Relacions «P2P» o entre iguals: fomenten aquesta cocreació interactiva en un context de comunitat d'usuaris i usuàries, des de relacions no solament basades en factors contractuals, mercantils o jeràrquics, sinó fomentant també les cinc relacions igualitàries, l'apoderament, la participació autònoma i/o descentralitzada.
 - a) Quant a les motivacions, fomenten la motivació individual, que pot incloure la dinerària (o al voltant d'un recurs, compensació en espècies o contraprestació), però també la col·lectiva pel que fa a uns valors compartits, la relació amb altres persones o la contribució a béns comuns.
 - b) Quant a la governança de la comunitat, habiliten mecanismes participatius de presa de decisions, ja siguin centralitzats o distribuïts, per la qual cosa permeten fórmules de col·laboració en la direcció i el lideratge del projecte o les seves finalitats. En aquest punt hi ha una forta coincidència amb el cooperativisme de plataforma.
3. Recursos comuns: en un grau o un altre, el procés genera col·lectivament béns que, en comptes de ser d'accés restrictiu o privatiu, es poden gaudir, adaptar o fins i tot replicar de forma oberta. En el cas de l'àmbit digital, sovint es distribueixen amb llicències que determinen el grau d'obertura i els drets per a fer obres derivades, com també per a accedir obertament a les dades sobre el recurs.
 - a) Accés: es basen en l'accés lliure dels usuaris i les usuàries al servei i a la informació que es genera, ja sigui per a l'ús, l'intercanvi, el consum o la producció.
 - b) Apropiació: ofereixen o generen recursos compartits amb llicències clares de reutilització, ja sigui per permetre obres derivades o fins i tot una reutilització que generi noves oportunitats econòmiques i capital social (sense danyar el bé compartit).
 - c) Dades: fruit de l'activitat i l'evolució que tenen, les dades que generen els projectes basades en l'activitat dels participants són de lliure disposició, i en comptes d'usos no ètics o extractius (explotació, venda, etc.) estan disponibles com un bé comú més, la qual cosa fomenta la transparència.
4. Valor afegit: els resultats dels projectes d'economia col·laborativa procomú poden combinar el valor monetari o econòmic (incloent-hi fórmules de comercialització i compensació) amb un impacte social positiu,

i, a més dels criteris anteriors, basar-se en models de governança i gestió compartida del valor (com ara cooperatives, associacions, fundacions, etc.).

Els trets que permeten considerar com diferents projectes s'emmarquen o es poden adaptar a aquest sector, també mostren el camí de noves iniciatives que es vulguin mirar en aquest mirall, i així promoure i reforçar el procomú en benefici de la societat.

Encara que, en cert sentit, es pot considerar que molts exponentes de l'economia col·laborativa, que els autors del manifest denominen «extractiva» (com Uber o Airbnb), compleixen les dues primeres dimensions de producció col·laborativa, i en certa mesura les relacions P2P, en referir-nos a l'economia col·laborativa procomú (casos com Guifi.net, Vikipèdia, Degoteig, etc.) normalment s'arriba més enllà en aquestes dues primeres dimensions, amb lògiques de procomú pel que fa al recurs resultant i al sistema de governança del valor.

L'Ajuntament de Barcelona ha utilitzat la «Declaració i propostes de noves polítiques per a l'economia col·laborativa procomú» per afegir propostes concretes al Pla d'acció municipal (PAM), i també s'ha presentat en diversos esdeveniments a escala europea tant a Brussel·les com a Amsterdam.

A més d'aquesta trobada a Barcelona, cal destacar la trobada Comunes a Buenos Aires, que va treballar al voltant de línies de pensament molt afins a les propostes de BarCola.

Conclusions

L'economia col·laborativa dibuixa un futur –que, de fet, és ja un present– que ens ofereix una manera més eficient d'organitzar els recursos amb beneficis potencials en l'àmbit econòmic, social i mediambiental. Els efectes beneficiosos potencials són difícils de negar.

En tot cas, cal anar més enllà de fer simplement el capitalisme més eficient («capitalisme de plataforma» com a terme popularitzat per diversos autors).

Reconeixent...

- la complexitat de l'ecosistema d'actors de l'economia col·laborativa i els seus propòsits diversos (empreses emergents amb ànim de lucre, cooperatives / empreses socials, organitzacions sense ànim de lucre, l'administració);
- que estem en un interval de reacomodament de la revolució que representa l'economia col·laborativa i que en aquests períodes s'han de prendre decisions sociopolítiques per orientar el millor ús de la tecnologia a favor del benefici comú;

...s'estan proposant eines i aproximacions diverses que ens han de permeten afegir l'adjectiu «responsable» a les paraules «economia col·laborativa». En aquest article s'han presentat alguns casos, com el Sharing Business Model Compass, les plataformes cooperatives i l'economia col·laborativa procomú. No hi ha un model perfecte, però sí múltiples inspiracions que cal tenir en compte.

En l'estudi, el disseny i la implementació de polítiques públiques per als diversos actors de l'economia col·laborativa no s'ha de defugir la complexitat inherent en aquesta nova manera d'organitzar l'activitat econòmica. El deure dels gestors públics serà capbussar-se en aquesta complexitat per explorar quina aproximació de l'economia col·laborativa ens apropa més a l'«època de bonança» que ens promet la veneçolana Carlota Pérez després de cada revolució de base tecnològica.

Ningú no té la resposta ideal, però tots tenim el deure de buscar-la en pro del bé comú. Aquest article vol ser el meu petit gra de sorra a aquesta tasca.

Referències bibliogràfiques

- BOTSMAN, R. (2013). «The sharing economy lacks a shared definition». <<http://www.fastcoexist.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>>
- CAÑIGÜERAL, A. (2014). «La hora (y la era) del ciudadano creador». *OuiShare Magazine*. <<http://magazine.ouis-hare.net/es/2014/09/la-hora-y-la-era-del-ciudadano-creador/>>
- COHEN, B.; MUÑOZ, P. (2015). «What's a 'Responsible Sharing Economy Startup'?» <<http://www.shareable.net/blog/whats-a-%E2%80%9Cresponsible-sharing-economy-startup%E2%80%9D>>
- CREUS, J. (2014). «Pentagrowth». <<http://pentagrowth.com/>>
- DEMAILLY, D.; NOVEL, A.-S. (2014). «Économie du partage: enjeux et opportunités pour la transition écologique». <http://www.iddri.org/Evenements/Interventions/ST0314_DD%20ASN_eco%20partage.pdf>
- ESADE (2016). *Nosotros compartimos. ¿Quién gana?* <<http://www.slideshare.net/acanyi/antena-de-innovacin-social-nosotros-compartimos-quin-gana-controversias-sobre-la-economia-colaborativa>>
- GORENFLO, N. (2015). «How platform cops can beat death stars like Uber to create a real sharing economy». <<http://www.shareable.net/blog/how-platform-coops-can-beat-death-stars-like-uber-to-create-a-real-sharing-economy>>
- HEIMANS, J. (2014). «What new power looks like». TEDSalon Berlín, 2014. <https://www.ted.com/talks/jeremy_heimans_what_new_power_looks_like?language=en>
- HELMS, B.; PALACIOS, A. (2016). «The sharing economy can transform economic development». <<http://www.fomin.org/en-us/Home/FOMINblog/Blogs/DetailsBlog/ArtMID/13858/ArticleID/5966/La-Econom237a-Colaborativa-y-su-capacidad-para-transformar-el-desarrollo-en-Am233rica-Latina.aspx>>
- JOHNSON, C. (2016). «11 platform cooperatives creating a real sharing economy». <<http://www.shareable.net/blog/11-platform-cooperatives-creating-a-real-sharing-economy>>
- KELLY, K. (2009). *Better than owning*. *The Technium* <<http://kk.org/thetechnium/better-than-own/>>
- LIBERT, B.; WIND, Y.; BECK, M. (2014). «What Airbnb, Uber, and Alibaba have in common». *Harvard Business Review*. <<https://hbr.org/2014/11/what-airbnb-uber-and-alibaba-have-in-common>>
- ONE EARTH (2015). *Local governments and the sharing economy*. <http://www.localgovsharingecon.com/uploads/2/1/3/3/21333498/localgovsharingecon_report_full_oct2015.pdf>
- PAUL, S.; VAN ALSTYNE, M.; PARKER, G. (2015). *Platform Revolution: how networked markets are transforming the economy, and how to make them work for you*. <<http://platformed.info/>>
- PÉREZ, C. (2002). *Technological revolutions and financial capital*. <<http://www.carlotaperez.org/pubs>>
- PwC RESEARCH (2014). «How did we develop our sharing economy revenue projections? A detailed methodology». <<http://www.pwc.co.uk/issues/megatrends/collisions/sharingeconomy/the-sharing-economy-sizing-the-revenue-opportunity.html>>
- RODRÍGUEZ, F. (2016). «¿Cuánto ahorra la segunda mano al medio ambiente?» <<http://www.consumocolaborativo.com/2016/04/21/el-mercado-de-segunda-mano-ahorro-700-000-toneladas-de-co2-al-medio-ambiente-en-2015/>>
- SCHOLZ, T. (2016). «Cooperativismo de plataforma. Desafiando la economía colaborativa corporativa». <http://dimmons.net/wp-content/uploads/2016/05/maq_Trebor-Scholz_COOP_Pref_DP.pdf>



Albert Cañigueral

albert@ouishare.net

Connector OuiShare per a Espanya i Amèrica Llatina

Connector OuiShare per a Espanya i Amèrica Llatina. Va fundar el blog Consumo Col·laborativo el 2011 i des de llavors ha estat considerat un dels referents de l'economia col·laborativa en espanyol. Treballa com a divulgador i consultor en l'adaptació de les organitzacions a l'economia col·laborativa. És l'autor de *Vivir mejor con menos* (Connecta 2015).

Els textos publicats en aquesta revista estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement 3.0 Espanya de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los, comunicar-los públicament i fer-ne obris derivades sempre que reconegueu els crèdits dels obris (autoria, nom de la revista, institució editora) de la manera especificada pels autors o per la revista. La llicència completa és pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/es/deed.ca>.



Dossier «Economia social i solidària: experiències i reptes»

ANÀLISI DELS EFECTES

La revolució de les finances ètiques i solidàries

Joan Ramon Sanchis

Catedràtic d'Organització d'Empreses. Universitat de València

RESUM L'exclusió financera, alhora que produeix més exclusió social i pobresa, contribueix a l'aparició de noves formes organitzatives en finances, bancàries i no bancàries, basades en l'ètica i la solidaritat, que afavoreixen la inclusió entre els col·lectius més marginats. La banca ètica i els bancs de proximitat, entre els quals s'inclouen les cooperatives de crèdit, ofereixen una alternativa a la banca convencional i cada vegada tenen millor acollida. D'altra banda, la mateixa societat civil lidera un moviment per mitjà del qual sorgeixen també noves iniciatives de finances ètiques i solidàries no bancàries com les cooperatives de serveis financers, les cooperatives integrals, les finances col·laboratives, les comunitats autofinançades, els bancs de temps, les monedes socials i els bancs comunitaris de desenvolupament, entre d'altres. Aquest treball analitza els aspectes principals derivats d'aquests processos de canvi a escala mundial i destaca els possibles riscos que pot tenir l'ús d'aquests instruments de finançament per part de les grans corporacions financeres i no financeres per mitjà de les noves aplicacions informàtiques en les finances o *fintech*. Les finances ètiques i solidàries s'han convertit en un instrument apropiat per a la inclusió, però no deixen d'existir certs riscos que caldrà tenir en compte.

PARAULES CLAU finances ètiques; exclusió financera; banca ètica; banca cooperativa; *fintech*; finances col·laboratives

The revolution of ethical and solidarity finance

ABSTRACT *Financial exclusion, while producing greater social exclusion and poverty, is contributing to the emergence of new types of organization in finance, banking and non-banking. Based on ethics and solidarity, such organizations favour the inclusion of the most marginalized groups. Ethical banking and community banking (including credit unions) offer an alternative to conventional banking and are increasingly being accepted. Moreover, civil society itself is leading a movement through which new non-banking ethical and solidarity finance initiatives are also emerging. Examples include financial services cooperatives, integrated cooperatives, collaborative finance, self-financed communities, time banks, social currencies and community development banks, among others. This paper analyses the main aspects arising globally from these processes of change, and highlights potential risks where these initiatives are used by large financial and non-financial corporations through new finance technologies (FinTech). Ethical and solidarity finance have become an appropriate instrument for inclusion, but certain risks remain that must be taken into account.*

KEYWORDS *ethical finance; financial exclusion; ethical banking; cooperative banking; FinTech; collaborative finance*

Introducció

Amb l'actual crisi econòmica, les taxes d'exclusió social i de pobresa s'han disparat també en el món occidental, com a conseqüència, en gran mesura, de l'increment de les desigualtats econòmiques, però també per l'augment de l'exclusió financera. Aquesta última ha assolit nivells preocupants per les mesures que els governs europeus prenen en relació amb les reformes dels sistemes financers, en emprendre forts processos de concentració bancària que es tradueixen en reestructuracions intenses consistents en el tancament d'oficines bancàries, sobretot en aquells municipis més petits que no són prou rendibles per als bancs. L'obsessió per la rendibilitat i l'eficiència, com a objectius prioritaris dels bancs, al costat de les mesures legals preses per les principals institucions de la Unió Europea (Banc Central Europeu, Comissió Europea) en relació amb els graus de capitalització i de solvència, provoca un increment de l'exclusió financera, que afecta especialment els col·lectius amb menys recursos i en situació de marginació (Sanchis, 2013).

La Comissió Europea, l'any 2008, va definir l'exclusió financera com «el procés mitjançant el qual les persones es troben amb dificultats en l'accés i/o ús dels serveis i productes financers adequats a les seves necessitats i que els permetin portar una vida social normal en la societat a la qual pertanyen». Segons el tipus de societat en què vivim, no tenir productes i serveis financers bàsics, com disposar d'un compte bancari o poder fer transferències i reintegraments, té unes conseqüències o unes altres. Espanya, per exemple, és un país molt bancaritzat, i resulta realment complicat viure sense disposar d'un compte bancari. No obstant això, en el món hi ha milions de persones que viuen sense bancs, per diferents raons. Uns ho fan per obligació, per la situació de marginalitat que tenen (immigrants il·legals i persones sense sostre, per exemple), perquè viuen en municipis rurals pobres (on no arriben els bancs) o perquè no poden accedir als bancs per les restriccions i condicions que aquests els imposen (per les exigències de rendibilitat dels bancs). Els motius de l'exclusió financera són molt diversos (European Commission, 2008). L'exclusió financera ha estat un fet reconegut i àmpliament estès en el món en desenvolupament, però durant les dues últimes dècades del segle XXI, aquesta s'ha estès també al món occidental, en la mesura que els bancs convencionals han anat ampliant el seu poder de mercat a causa de la concentració. La disminució del nombre d'entitats bancàries i els seus processos de racionalització i reestructuració¹ estan provocant un fort augment de l'exclusió financera, especialment en les zones rurals i en els municipis de menys població, la qual cosa al seu torn produeix un increment de l'exclusió social. Actualment, l'exclusió financera no es produeix només quan les persones no poden accedir a productes i serveis financers bàsics, sinó també quan resulta molt complex i difícil accedir al crèdit, la qual cosa no solament s'estén a les persones sinó també a l'emprenedoria, al treball autònom i a les empreses de dimensió reduïda (microempreses i petites i mitjanes empreses) (Sanchis, 2015).

Davant del fenomen de l'exclusió financera tenim l'altra cara de la moneda, la inclusió financera. L'OCDE la defineix com «el procés de promoció de l'accés assequible, oportú i adequat a un rang de productes i serveis financers regulats i a l'ampliació del seu ús». La inclusió financera s'aconsegueix mitjançant mecanismes que afavoreixen l'accés (com ara les infraestructures financeres mitjançant les tecnologies a través d'internet) i faciliten l'ús creant productes i serveis financers accessibles (enfrent de la complexitat derivada de l'enginyeria financera que crea productes com ara les participacions preferents, els *warrant*, les hipoteques multidivisa, etc.), mitjançant la millora de la cultura i l'educació financera (coneixement i ús responsable dels productes i serveis financers) i garantint la protecció del consumidor financer (AFI, 2013). La majoria d'aquests elements fallen actualment, i per això s'incrementa l'exclusió financera. Però hi ha bancs, com els bancs ètics i els bancs cooperatius, a més d'altres formes de finançament no bancari, que contribueixen a millorar la inclusió financera. Quan les administracions

1. Eufemismes que es fan servir per a referir-se a l'augment de la productivitat i de l'eficiència bancària mitjançant el tancament d'oficines i l'acomiadament de treballadors.

públiques no compleixen les seves obligacions amb la ciutadania prenent mesures que afavoreixin l'accés als productes i serveis financers bàsics, és la mateixa societat civil la que, mitjançant la mobilització social i econòmica, crea nous instruments que fan possible la inclusió financera.

Precisament, l'objectiu d'aquest treball és analitzar les diferents opcions financeres que sorgeixen des dels moviments socials com a resposta a les conseqüències de la crisi financera i econòmica, i que tenen com a finalitat afavorir la inclusió financera i millorar així la inclusió social i reduir la pobresa. S'analitzaran tant els bancs que, des d'una perspectiva més social i humana –bancs ètics i bancs cooperatius– s'estan consolidant com a alternativa a la banca convencional, com també totes aquelles altres iniciatives que, des de les microfinances, s'estan produint des de la societat civil, aprofitant les noves tecnologies de la informació i la comunicació. Per això, el treball s'ha estructurat en dos apartats, a més de la introducció i les conclusions finals. En el primer apartat, s'analitza el paper que exerceixen en l'actualitat la banca ètica i la banca cooperativa, i les característiques que les uneixen i alhora les diferencien dels bancs convencionals. En el segon apartat, s'estudien les alternatives més conegudes dins del món de les finances ètiques i solidàries, i que es recullen dins del que es denomina les microfinances, com també les finances col·laboratives i el paper de les *fintech* en el procés d'evolució de les finances ètiques i solidàries.

1. La banca ètica i cooperativa com a alternativa a la banca convencional

La banca ètica neix en els anys seixanta del segle xx com una eina al servei de les persones excloses del sistema financer per tal de proporcionar-los finançament per a emprendre projectes o negocis d'impacte social. Així, els primers bancs ètics s'adrecen a grups de persones marginades o en exclusió social com les dones i les persones de raça negra. Posteriorment, els bancs ètics es van estenent, tant geogràficament com socialment, i al final dels seixanta i començaments dels setanta comencen a constituir-se els primers bancs ètics a Europa. Avui dia, la banca ètica és una realitat contrastada i consolidada i, el més important, ha demostrat que la banca pot ser viable mantenint criteris ètics i socials. No cal especular amb els diners dels clients per a ser rendible des del punt de vista financer i es pot ser rendible des del punt de vista financer i social de manera gradual. Sota aquest argument, qualsevol banc podria adoptar criteris ètics de funcionament sense posar en perill la viabilitat econòmica, per la qual cosa convé assenyalar que l'objectiu hauria de ser que tota la banca fora ètica i no haver de diferenciar entre una banca que és ètica i una altra que no ho és.

Els bancs ètics es basen en els principis de l'economia solidària, que són els següents:

1. Igualtat: sistemes de retribució amb poques diferències salarials.
2. Ocupació: ocupació estable i de qualitat, i accés a l'ocupació dels col·lectius amb més risc d'exclusió.
3. Sostenibilitat: protecció del medi ambient i ús adequat dels recursos naturals.
4. Cooperació: col·laboració tant dins de l'organització (entre les persones) com fora (amb d'altres organitzacions).
5. Responsabilitat social: compromís amb l'entorn.
6. Ànim de lucre limitat: reinversió de part dels beneficis econòmics en la societat.

Per mitjà d'aquests sis principis bàsics, els bancs ètics estableixen uns codis de conducta que estan basats en dues característiques principals: la transparència i la inversió socialment responsable. Són bancs que utilitzen els diners dels dipositants per invertir en projectes socials i mediambientals i en cap cas financen activitats fraudulentament, il·legítimes o no ètiques com la fabricació d'armament, el blanqueig de diners negres, l'especulació o l'abús de la feina. A més, totes les seves inversions són públiques, de manera que qualsevol ciutadà pot accedir a aquesta informació i comprovar a què destinen els diners aquest tipus de bancs.

A Europa hi ha dos models diferents de banca ètica: el model centreeuropeu, representat per Triodos Bank; i el model del sud d'Europa, representat per Banca Popolare Ètica. Tots dos models es basen en els sis principis i les dues característiques assenyalats anteriorment, i la diferència rau en la forma jurídica que adopten cadascun

d'ells. Així, Triodos Bank és una societat anònima mentre que la Banca Popolare Ètica és una cooperativa de crèdit. La diferència de forma jurídica es tradueix en el fet que quan un banc ètic és alhora una cooperativa de crèdit, el seu model de gestió és un model democràtic i participatiu, en el qual els clients del banc poden alhora ser-ne socis i participa directament en les seves decisions. Això ens porta a introduir el concepte de banc cooperatiu² com una mena de banc diferent al convencional, atès que, tot i que els bancs cooperatius no són bancs ètics per regla general (alguns sí que ho són com hem comentat en el cas de la Banca Popolare Ètica), sí que són bancs socials arrelats al territori i vinculats directament amb les necessitats de finançament de l'economia real. A Espanya, la banca ètica no ha tingut cap tipus d'implantació, segurament per la forta presència de les caixes d'estalvis i de les cooperatives de crèdit, que d'alguna manera, per mitjà del negoci de banca minorista i l'obra social, han cobert el segment de mercat que en altres països europeus cobria la banca ètica. En l'actualitat, a Espanya operen els dos models de banca ètica, el de Triodos des de principis de la dècada de 2000 i el de la Banca Popolare Ètica, mitjançant Fiare Banca Ètica, des de l'any 2014. Com es pot observar, fa poc que s'han implantat, per la qual cosa, tot i que tenen un creixement espectacular, sobretot des de l'esclat de la crisi financera, encara tenen una visibilitat escassa per la falta de coneixement de la societat.

La Unió Europea ha introduït recentment el concepte de *community banking* o banca de proximitat, com una mena de bancs locals dedicats a finançar l'economia productiva local, dins dels quals hi ha les caixes d'estalvis i les cooperatives de crèdit o bancs cooperatius. Els bancs cooperatius van sorgir en la segona meitat del segle XIX en plena revolució industrial per a fer front a les necessitats de finançament dels artesans (bancs professionals i populars) i dels petits agricultors (caixes rurals). Es tracta, per tant, de bancs de més de cent anys d'antiguitat, amb més implantació que els bancs ètics (Sanchis, 2013). Han anat molt units a les empreses locals, especialment a les cooperatives i empreses de l'economia social (Campos i Sanchis, 2014). Alguns d'aquests bancs cooperatius són bancs democràtics, en els quals més del 90% dels treballadors són socis del banc, com és el cas de la Laboral Kutxa i Caixa Popular (Campos i Sanchis, 2015). A Europa, els bancs cooperatius van sorgir a Alemanya i posteriorment es van anar estenent al llarg del continent. En l'actualitat, els bancs cooperatius representen una quota de mercat d'entre el 20 i el 30% en països com Alemanya, Holanda, Àustria o França. A Espanya, la quota de mercat és bastant més petita (del 5-6%), tot i que tenen un pes qualitatiu molt important i han tingut un paper clau en el finançament del cooperativisme de treball associat i del cooperativisme agrari. Avui dia, les cooperatives de crèdit a Espanya estan seriosament amenaçades pels processos de fusions bancàries i per la concentració del sector, per la qual cosa, si no hi ha un canvi polític considerable, podrien desaparèixer en un breu espai de temps.

2. Alternatives financeres ètiques i solidàries sorgides de la societat civil

A més dels bancs ètics i cooperatius, durant aquests anys de crisi han proliferat tot un seguit d'iniciatives nascudes des de baix cap a dalt, dirigides a afavorir la inclusió financera, que han intentat contrarestar els efectes negatius de la crisi financera i econòmica i de les mesures adoptades per els governs europeus. Totes aquestes alternatives tenen en comú el fet que sorgeixen dels moviments socials i de protesta nascuts arran de la crisi. Tenen els seus orígens en els grups de consum i en el concepte de prosumidor o *prosumer* (productor i consumidor en una mateixa persona) i la seva finalitat és eliminar els intermediaris financers (principalment els bancs) i crear canals directes o canals curts per a l'accés al finançament (tant per al consum com per a la inversió). Com veurem en l'apartat següent, l'ús de les xarxes socials i de la tecnologia també ha estat clau en aquest procés.

És important tenir en compte la diferència entre els diferents instruments financers que la societat civil ha creat per a facilitar la inclusió, i els nous sistemes d'intermediació financera que també s'estan constituint fora de la

2. Aquesta és la denominació habitual que prenen a Europa, tot i que a Espanya són més coneguts amb la denominació de cooperatives de crèdit i caixes rurals.

intervenció i la supervisió pública i que s'inclouen sota la denominació de banca a l'ombra o *shadow banking*. El Consell d'Estabilitat Financera defineix la banca a l'ombra l'any 2011 com un «sistema d'intermediació creditícia conformat per entitats i activitats que estan fora del sistema bancari tradicional». Es tracta, per tant, d'activitats financeres que estan fora del control i la supervisió, sense garantia pública, la qual cosa pot implicar un risc elevat. Perquè a més, aquestes activitats, a diferència de les derivades de les iniciatives sorgides de la societat civil, es dediquen a l'especulació financera per mitjà de diferents mecanismes com són els fons d'inversió (monetaris, immobiliaris, de cobertura, etc.).

Les alternatives financeres ètiques i solidàries prenen la forma de cooperatives (estructures formals) o de grups de persones que estableixen relacions cooperatives entre elles (estructures no formals). Entre les primeres destaquen les cooperatives de serveis financers (com Coop57 a Espanya i Oikocredit a Holanda) i les cooperatives integrals. Les dues classes de cooperatives ofereixen serveis financers als socis i els proporcionen el finançament necessari en condicions adequades. Les cooperatives integrals ofereixen serveis múltiples, no solament financers. Entre les estructures no formals s'inclouen una gran diversitat d'opcions com les xarxes d'intercanvi, les comunitats autofinançades, els fons socials rotatoris, els bancs de temps o les monedes socials, entre d'altres. Totes elles es caracteritzen per evitar l'especulació dels diners i per gestionar-se amb criteris, a més d'ètics i solidaris, participatius i autogestionaris. Els usuaris dels crèdits són alhora els estalviadors o dipositants dels fons per mitjà dels quals es presta. La majoria d'aquestes iniciatives sorgeixen en els països llatinoamericans en altres èpoques de crisi, que han estat importades i adaptades al món occidental.

El conjunt d'iniciatives descrites es poden incloure dins del que s'anomenen les microfinances, que inclouen tot tipus de productes i serveis financers (d'estalvi, d'inversió i de crèdit) per a persones en situació de pobresa, microempreses o clients de baixos ingressos. Els productes de microfinances més coneguts són els microcrèdits, que corresponen a préstecs o crèdits d'importants reduïts concedits a persones en risc d'exclusió i que no compten amb garanties reals. Aquests tenen el seu origen en el Graameen Bank o banc dels pobres a Bangla Desh. Tot i que les iniciatives apuntades contribueixen a la inserció financera i poden ser instruments positius, també tenen un costat fosc que convé tenir en compte. Alguns grans bancs s'han adonat que algunes d'aquestes iniciatives representen nínxols de mercat amb una rendibilitat elevada, per la qual cosa estan actuant també en aquests àmbits. Però quan els bancs convencionals ofereixen aquest tipus de productes financers, aquests es desvirtuen i deixen de complir la funció social per la qual es van crear. Un exemple molt evident és el dels microcrèdits, en què ja participen bancs de grans dimensions amb un èxit enorme.

L'ús de les xarxes socials i de les TIC ha facilitat també el sorgiment de l'anomenada economia col·laborativa, la qual afecta també les finances. El finançament col·lectiu de préstec (*crowdlending*) i el finançament col·lectiu (*crowdfunding*) són les formes de finances col·laboratives més conegudes i obeeixen a un plantejament més extens conegut com micromecenatge. Es tracta de compartir finançament d'un projecte a través de les xarxes socials i pot prendre diferents formes: recompensa, donació, inversió i préstecs. La forma més habitual és la de la recompensa, que consisteix a fer una prevenda o el que és el mateix, l'aportació que es realitza al projecte posteriorment és compensada amb el lliurament del producte o servei que s'ha finançat. En principi, les finances col·laboratives representen l'eliminació dels intermediaris financers, per la qual cosa són també una manera de facilitar la inclusió financera, sobretot quan es tracta de finançar projectes de caràcter social. No obstant això, una part important d'aquestes està controlada per grans plataformes virtuals que depenen de grans empreses; i és aquí on apareix el risc, ja que es pot convertir en un negoci financer més dominat per les grans corporacions.

El risc és encara més gran si ens referim a les *fintech*, una proposta de finances alternatives per mitjà de l'ús de les tecnologies, com és el cas del bitcoin o les monedes electròniques encriptades i en general els diferents mitjans de pagament directes mitjançant les noves tecnologies. Es parla en l'actualitat de la desaparició del diners efectius pel pagament a través dels mòbils i altres aplicacions; de fet, en alguns països com Dinamarca ja s'ha posat en pràctica. La qüestió és si aquestes noves formes d'operacions financeres són positives per als ciutadans o si per contra ens poden esclavitzar encara més. Cal tenir en compte que la desaparició dels diners en efectiu produirà una major dependència de les xarxes tecnològiques; si a més, ens trobem que aquestes xarxes estan dominades per grans companyies, el resultat és clarament negatiu per als ciutadans. S'ha de pensar que els grans bancs ja han descobert aquest nínxol de mercat i es preparen per a entrar a competir-hi, bé directament creant

els seus canals propis de pagament o bé comprant les empreses, de manera que les finances col·laboratives es poden acabar convertint en una àrea de negoci més dels grans bancs especuladors.

Conclusions

Al llarg del treball hem vist com amb la crisi financera han anat sorgint noves opcions de finançament alternatives a la banca convencional, controlades per la mateixa societat civil, el propòsit de les quals és afavorir la inclusió financera, especialment entre els col·lectius més desprotegits. Els bancs ètics i la banca cooperativa, d'una banda, i les microfinances solidàries i el micromecenatge de l'altra, són opcions cada vegada més valorades pels ciutadans. No obstant això, l'atractiu econòmic que representen algunes d'aquestes idees per a la iniciativa privada té un risc elevat, ja que poden acabar en mans de la gran banca i de grans grups empresarials mitjançant el control de les noves tecnologies de la informació i la comunicació.

Per mantenir el caràcter social de les finances ètiques i solidàries és fonamental que la societat civil continuï controlant les estructures organitzatives que han creat i conservi els principis de la igualtat, la cooperació, la sostenibilitat, la responsabilitat social i la participació assembleària i l'autogestió.

Referències bibliogràfiques

- AFI (2013). «Putting financial inclusion on the global map». A: *The 2013 Maya Declaration Progress Report*. Bangkok: Aliança per a la Inclusió Financera, AFI.
- CAMPOS CLIMENT, V.; SANCHIS PALACIO, J. R. (2014). *El modelo Consum: una cooperativa responsable y sostenible*. València: Víncl Editorial.
- CAMPOS CLIMENT, V.; SANCHIS PALACIO, J. R. (2015). *Caixa Popular: un modelo de banca cooperativa social y diferente*. València: Víncl Editorial.
- EUROPEAN COMMISSION (2008). *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*. Brussel·les: Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities Inclusion, Social Policy Aspects of Migration, Streamlining of Social Policies.
- SANCHIS PALACIO, J. R. (2013). *La banca que necesitamos. De la crisis bancaria a la banca ética: una alternativa socialmente responsable*. València: Publicaciones de la Universitat de València.
- SANCHIS PALACIO, J. R. (2015). *¿Es posible un mundo sin bancos? La revolución de las finanzas éticas y solidarias*. Barcelona: El Viejo Topo.



Joan Ramon Sanchis

joan.r.sanchis@uv.es

Catedràtic d'Organització d'Empreses. Universitat de València

Catedràtic de la Universitat de València i doctor en Economia de l'Empresa (premi extraordinari de doctorat). Director del màster universitari d'Economia social (cooperatives i entitats no lucratives) de la Universitat de València. Autor de nombrosos articles científics sobre economia social, cooperativisme i banca i de llibres com *És possible un món sense bancs?* *La revolució de les finances ètiques i solidàries* de l'editorial El Viejo Topo i *La banca que necessitem. De la crisi financera a la banca ètica: una alternativa socialment responsable* de Publicacions de la Universitat de València. Coautor de llibres com *Caixa Popular: un model de banca cooperativa social i alternativa* i *El model Consum: una cooperativa responsable i sostenible* editats per Víncl Editorial.

Els textos publicats en aquesta revista estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement 3.0 Espanya de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los, comunicar-los públicament i fer-ne obris derivades sempre que reconegueu els crèdits dels obris (autoria, nom de la revista, institució editora) de la manera especificada pels autors o per la revista. La llicència completa és pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/es/deed.ca>.



Dossier «Economia social i solidària: experiències i reptes»

AVANTATGES I DESAVANTATGES DELS DIFERENTS MODELS

Monedes socials i complementàries (MSC)

Yasuyuki Hirota

Investigador de la Universitat de València

RESUM En les últimes dècades han sorgit experiències de monedes socials i complementàries (MSC), mitjans d'intercanvi diferents dels diners de curs legal, amb la finalitat d'impulsar transaccions dins del mercat. Se'n justifica l'ús des del punt de vista de la mateixa definició dels diners com a acord o llei en una comunitat. Es classifiquen les MSC en sis categories diferents: les recolzades amb monedes oficials (que optimitzen la circulació de la moneda oficial en retenir-la), les recolzades amb altres béns i/o serveis (que injecten liquiditat en la comunitat), les emeses per l'autoritat pública (que circulen àmpliament per ser vàlides en el pagament d'impostos), les de confiança mútua (els socis de la qual tenen saldos positius o negatius, com a dret a demanar el valor equivalent de béns o serveis, o com a obligació a oferir-lo), les emeses com a crèdit bancari (que tenen efectes contracíclics i permeten activitats econòmiques estables), i les FIAT (que neixen sense cap suport i han de ser gestionades cautelosament per evitar acumulacions que condueixin a la hiperinflació). Cal estudiar els avantatges i desavantatges de cada model abans de triar-ne el més apropiat.

PARAULES CLAU LETS; bancs del temps; monedes locals; monedes socials; monedes complementàries

Social and Complementary Currencies and timebanks

ABSTRACT *In recent decades, different manifestations of Social and Complementary Currencies (SCCs) have emerged. SCCs are exchange mechanisms that offer an alternative to legal tender, aiming to stimulate trade within a circle. Their use is justified by the very definition of money as an agreement or law made by the community. Such currencies can be divided into six categories: currencies backed by official currencies to optimize the circulation of the legal tender by retaining it; currencies backed by other goods and/or services to inject liquidity into the community; currencies issued by the public authority that are circulated extensively because of their usefulness for paying taxes; mutual credit systems where members' positive or negative balances equate to the right to ask for the equivalent value of goods and/or services or the duty to provide them, respectively; SCCs issued as bank credit, with counter-cyclical effects to stabilize economic activities; and Fiat SCCs, which come into being without collateral, and need to be carefully managed to avoid accumulations in some businesses or overissue leading to hyperinflation. Each model's advantages and disadvantages must be studied carefully to decide which is most appropriate.*

KEYWORDS *LETS; timebank; local currencies; social and complementary currencies*

Introducció

Les monedes socials i complementàries (MSC) són eines per a facilitar transaccions dins d'un determinat col·lectiu sense usar monedes de curs legal (euro, dòlar dels Estats Units, lliura esterlina, etc.). S'han desenvolupat diversos models, com ara els LETS i els bancs de temps, que funcionen en diferents països: Chiemgauer a Baviera (Alemanya), Bristol Pound a Bristol (Regne Unit), Eusko al País Basc francès, La Turuta a Vilanova i la Geltrú (Barcelona), Puma a Sevilla, Banc Palmells a Brasil, Clubs de Barata a Argentina etc. Satisfan diferents necessitats socioeconòmiques que no estan cobertes pel sistema monetari convencional.

En aquest article es presenten algunes fallades estructurals que impedeixen una operació sostenible del sistema monetari, algunes de les quals són causades per la mateixa creació monetària com a crèdit bancari que exigeix taxes d'interès compost. A continuació es tracta el concepte de MSC i es donen pinzellades sobre diferents experiències categoritzades segons el suport per a la seva emissió. En darrer lloc, es comparen els diferents models amb la finalitat de mostrar les seves característiques.

1. Cinc fallades estructurals del sistema monetari

Lietaer *et al.* (2012) esmenten els cinc aspectes següents sobre el sistema monetari actual, que funcionen en contra de la construcció d'una societat sostenible:

1. Tendència procíclica de creació i flux monetaris. La banca privada és l'emissor principal de diners com a conseqüència de la creació creditícia. Crea els diners quan concedeix crèdits als prestataris (Douthwaite, 1999). Però aquesta concessió depèn de la conjuntura econòmica: se sol injectar massa monetària excessiva durant la bonança, per escalfar encara més l'economia, mentre que les institucions financeres rebutgen oferir crèdits quan comença la reculada econòmica, la qual cosa agreuja encara més l'economia.
2. Visió a curt termini. A causa de les taxes d'interès compost es descompten els valors actuals de les riqueses que es formaran en el futur. Així per exemple, en suposar que les taxes són del 5% l'any, un dipòsit actual de 1.000 € seran uns 1.629 € ($1.000 \times 1,05^{10}$) d'aquí a 10 anys. Per aquesta mateixa lògica, els actius que valdran 1.000 € en 10 anys valen actualment només uns 614 € ($1.000 / 1,05^{10}$). Per tant, els projectes a llarg termini són poc atractius per als inversors, mentre que els entusiasmen altres projectes que rendeixen a curt termini.
3. Pressió al creixement permanent. Un altre efecte nociu de les taxes d'interès en el desenvolupament sostenible és l'exigència d'un creixement cada vegada més accelerat, ja que la taxa d'interès dels anys anteriors també es converteix en principal. Aquesta pressió obliga que els actors econòmics que prenen préstecs en prioritzin la devolució, molt sovint en detriment del medi ambient i/o dels treballadors.
4. Concentració, sense misericòrdia, de la riquesa. Les taxes d'interès funcionen per redistribuir la riquesa a favor dels pocs rics, que tenen diverses formes d'obtenir rendes, mentre que la majoria de la població paga més que no pas rep. Fins i tot els que no tenen deute, han de pagar aquesta taxa d'interès com a part del preu de cada producte i/o servei que consumeixen.
5. Devaluació del capital social (cohesió social). La competència, promoguda pel sistema monetari vigent, afebleix les relacions humanes.

És molt rellevant destacar que les fallades 1, 2 i 3 estan vinculades amb el fet que la majoria de la massa monetària està creada per la banca privada quan concedeix crèdits als prestataris per a finalitats comercials, exigint-los no solament retornar el principal sinó també les taxes d'interès. Per tant, «la massa monetària de l'economia real depèn totalment de la decisió del sector bancari sobre els seus préstecs» (Dyson *et al.*, 2011) mentre que l'economia necessita cada vegada més liquiditat per a poder pagar els deutes. Aquest esquema funciona bastant bé quan creix l'economia i la banca veu més rendibilitat en aquest negoci, però comença a demostrar els seus defectes estructurals tan aviat com s'inicia la reculada econòmica.

2. Definició de MSC

És un fet curiós que, en comparació dels diferents usos dels diners, se sap molt poc sobre la seva naturalesa. Lietaer (2001) els defineix com «un acord dins d'una comunitat d'usar alguna cosa com a mitjà d'intercanvi», una definició similar a la d'Aristòtil quan diu que «no existeix per naturalesa sinó per llei» (ètica nicomàquia). Però allà s'hi afegeix el concepte de «comunitat» per destacar que cada moneda és pròpia de cada col·lectiu, que té la llibertat de crear i usar el seu mitjà d'intercanvi propi sempre que li sigui apropiat. Un exemple serien les milles de les línies aèries, si bé aquests programes van ser creats per aquestes mateixes companyies com una eina de màrqueting.

El terme MSC és la combinació de dues expressions: «monedes socials» i «monedes complementàries». La primera va ser creada per Primavera (1999) per destacar els «efectes d'inclusió social» que s'observaven en les pràctiques dels Clubs de Permutes a Argentina, encara que aquesta expressió es va difondre en altres països en contextos socioeconòmics diferents que el del país del Riu de la Plata. La segona va ser encunyada per Bernard Lietaer l'any 1998 en un informe lliurat a la Comissió Europea, on destacava el paper d'aquestes monedes a l'hora de fomentar la cohesió social, mentre que la moneda convencional serveix per a enfortir el capital financer i el físic (infraestructura) (Rizzo, 2003).

3. Classificació de les MSC

Hi ha milers de MSC que es poden classificar en les sis categories diferents: MSC recolzades amb diners oficials, MSC recolzades amb altres béns i/o serveis, MSC emeses per entitats públiques, MSC basades en la confiança mútua, MSC emeses com a crèdit i MSC FIAT (Wild, 2011). Vegem, a continuació, com funciona cada modalitat en la pràctica.

3.1. MSC recolzades amb moneda oficial

Chiemgauer (Alemanya), Bristol Pound (Regne Unit), Berkshares (Estats Units), SOL-Violette i Eusko (França), entre d'altres, pertanyen a aquesta categoria. Sobre la base del dipòsit de moneda oficial, s'emet i circula aquesta tipologia de MSC. Certs usuaris d'aquest mitjà d'intercanvi poden reemborsar-la amb la finalitat de pagar els proveïdors externs, impostos etc., encara que en molts casos es cobren comissions en el reemborsament amb la finalitat de frenar la reconversió. Si bé és el model més proper a la moneda convencional, està dissenyat per a retenir la liquiditat dins de la zona durant més temps, la qual cosa n'optimitza l'efecte multiplicador.

Chiemgauer és la iniciativa més reeixida, no solament pel llarg trajecte històric, sinó també pel disseny sofisticat. Els consumidors trien un projecte social en donar-se de alta i donen el 3% dels diners a aquest projecte cada vegada que es fa un canvi d'euro a aquesta moneda. Els comerços que l'accepten poden convertir-lo a euro després de pagar el 5% de comissió, o bé el poden gastar en altres comerços associats, cosa que evita la comissió. De vegades, s'implementa l'oxidació (Gesell, 1916), és a dir, es cobra el 3% d'oxidació semestralment (2% trimestralment fins a 2015) para a desincentivar el tresorament dels diners i estimular la circulació sense fre dels mitjans d'intercanvi.

3.2. MSC recolzades amb altres béns i/o serveis

El Banc d'Hores Comunitari de Capilla del Monte, Córdoba (Argentina), i Gota Verde a Yoro (Hondures), corresponen a aquesta categoria. Així mateix, Terra, una proposta d'un barter comercial a escala planetària, també funcionarà d'aquesta manera una vegada implementada.

La iniciativa argentina es va fundar l'any 1999 dins de la Cooperativa Escolar Olga Cossetini per permetre que els pares dels nens que hi estudiaven poguessin pagar part de les mensualitats amb aquesta MSC, que s'emetia

quan cadascun dipositava productes o compromisos per a oferir serveis. Això va fer que les famílies amb orientacions alternatives i amb ingressos limitats en moneda oficial poguessin matricular als seus fills al programa educatiu que desitjaven. Posteriorment van participar altres famílies alienes a aquesta escola, que van mostrar interès a usar aquest mitjà d'intercanvi (Caldano, 2007).

Gota Verde va ser una experiència iniciada gràcies al suport de la fundació holandesa STRO, que va impulsar un projecte de producció de biodièsel per substituir la importació de petroli. S'emetia una MSC que era intercanviable per oli de *jatropha* (Puente Rodríguez, 2010; De Jongh i Nielsen, 2011).

Terra és una proposta de Lietaer (2004) que es convertirà en una «moneda complementària», d'«emissió privada» que serà «referenciada en comerç», «oxidable» i «resistent a la inflació», amb la finalitat de superar problemes en el comerç internacional de «manca d'un estàndard internacional de valor», «ampliació d'alts i baixos conjunturals», «punt mort institucional» i «inacció política». Aquesta moneda serà emesa com una iniciativa privada quan les grans corporacions etc. dipositin matèries primeres d'acceptació universal, com ara petroli i blat. Serà reemborsable en aquests dipòsits, i es cobrarà un 2% d'oxidació anual en moneda oficial per mantenir el sistema.

3.3. MSC emeses per entitats públiques

Aquestes monedes solen ser acceptades per tots els actors econòmics atès que, per la seva definició, tenen l'avantatge de ser usades com a mitjà de pagament d'impostos. Diferents províncies argentines, i fins i tot el mateix Estat argentí, van emetre els seus bons i els van posar en circulació durant la crisi de 2001-2002. Es coneixen com Patacón (província de Buenos Aires) i Lecop (Estat argentí). Això permetia complementar la falta de la massa del pes argentí, restringida per la convertibilitat (el Banc Central de la República Argentina necessitava tenir reserva en dòlars per poder emetre aquests diners de curs legal; és a dir, el règim monetari que existia era com el patró dòlar en comptes del patró or). Els avantatges eren la reactivació de les economies provincials en el període de crisi aguda i restricció, l'estabilitat de preus, com també el fre a la fugida de capitals dels circuits d'acumulació i de la pujada del dòlar (Sbatella, 2011). Soddy (1933) proposa que l'emissió monetària la faci el mateix Estat, amb l'obligació de reserva del 100% a la banca privada, perquè s'elimini el procés de creació creditícia i que l'autoritat monetària governamental pugui injectar una quantitat suficient de liquiditat a l'economia nacional.

En els últims anys, aquesta proposta, denominada Chicago Plan, l'ha promou el moviment social britànic Positive Money i les seves sucursals en diferents països, a més de comptar amb diferents suports (Zarlenga, 2002; Stiglitz, 2003; Benes i Kumhof, 2013; Yamaguchi, 2013; Dyson, Jackson i Hodgson, 2014; Sigurjonsson, 2015).

3.4. MSC basades en la confiança mútua

Els LETS i els bancs del temps, els dos corrents més importants de monedes socials, pertanyen a aquest corrent de MSC. En aquest model, tots els socis tenen un compte intern on es registra cada transacció (un augmenta el seu saldo mentre que un altre el redueix). A causa d'aquesta estructura, cal que almenys algú tingui el saldo negatiu perquè altre(s) soci(s) tingui(n) el saldo positiu, si bé hi ha una diferència fonamental entre el deute en moneda oficial i el saldo negatiu en aquests sistemes de confiança mútua: no es cobren taxes d'interès als saldos negatius, cosa que impedeix que creixin exponencialment. Els saldos positius i negatius són «expectatives de l'energia laboral» i «energia laboral disponible per a complir obligacions no fetes», respectivament (Jackson, 1997).

En alguns països els LETS estan relacionats amb la recuperació dels llaços tradicionals, com ara *pumasi* a Corea del Sud i *kaláka* (ajuda mútua en el treball) a Hongria. Al país asiàtic algunes experiències usen aquesta paraula autòctona per assenyalar la similitud entre aquesta moneda i un costum antic que es practicava sobretot al camp, mentre que al centre d'Europa es posa l'accent en la recuperació de les relacions humanes descrites en la paraula (Hirota, 2012; North, 2004).

Della Peruta i Torre (2015) assenyalen que els LETS serveixen per a mantenir la capacitat dels aturats, mentre que Williams (1998), Gran (1998) i Ingleby (1998) demostren el perfil particular dels usuaris com a verds i/o esquerrens i persones actives en la comunitat, amb un alt nivell educatiu i amb absència de la classe obrera. Aldridge *et al.* (2003) en qüestionen la idoneïtat per a la classe marginada. A Espanya hi ha desenes de LETS que han nascut

a partir de 2010, entre d'altres la Cooperativa Integral Catalana, les Ecoxarxes Catalanes i la Xarxa 24 (Comunitat Valenciana), com també Puma (Sevilla).

El banc del temps beneficia «els exclosos socialment perquè els involucra en el voluntariat mutu i la participació comunitària» (Seyfang, 2002) i també perquè crea una xarxa d'ajuda mútua sense involucrar l'intercanvi de béns. Moltes iniciatives compten amb el suport financer del sector públic i/o de fundacions (exemple: l'Accorderie a Quebec i França) per cobrir les despeses necessàries per a l'operació. A Espanya aquesta experiència va ser introduïda per l'associació Salut i Família i l'Ajuntament de Barcelona, i posteriorment s'ha expandit a altres llocs i ha donat llum a centenars d'iniciatives. És el cas de Galícia, que té una llei que promou bancs municipals (articles 43 a 46 de la Llei Gallega 2/2007, de 28 de març, del treball en igualtat de les dones).

3.5. MSC emesa com a crèdit bancari

El Banc WIR, que funciona a Suïssa des de 1934, és una cooperativa bancària que concedeix crèdit amb la seva pròpia moneda (WIR) a taxes d'interès més favorables per als prestataris, cosa que reté el poder adquisitiu dins de la xarxa de les empreses sòcies (pimes nacionals) i augmenta les transaccions entre elles. El motiu d'acceptar aquesta moneda és que els prestataris necessiten retornar-la. Stodder (2005) demostra diferents efectes anticíclics d'aquesta moneda, que contribueixen a l'estabilitat econòmica del país.

3.6. MSC FIAT

Pertanyen a aquesta categoria les MSC emeses a tots els socis sense cap tipus de suport. Funcionen sobre la base de la confiança dels usuaris en la moneda. És el cas d'Ithaca Hours, al comtat de Tompkins (Nova York, EUA), Calgary Dollars a Canadà i diferents crèdits usats en els Clubs de Barata a Argentina fins a 2002. L'experiència nord-americana es va enfrontar al problema d'acumulació d'aquesta MSC en certs comerços, que no podien dispensar-la (Papavasilou, 2008). D'altra banda, l'experiència sud-americana, que en el seu apogeu va ajudar milions de persones a sobreviure, va acabar perdent la confiança dels usuaris a causa de la falta de control sobre l'emissió, la qual cosa va injectar massa monetària excessiva i va causar hiperinflació (Louge, 2005). És per tot això que cal planificar bé qualsevol projecte d'aquest tipus, per tal de facilitar la circulació contínua i sense fre de la moneda i controlar la massa monetària evitant la pujada de preus.

4. Comparació de diferents models

La sobirania monetària i l'acceptació tenen, en general, una relació oposada. Les MSC de confiança mútua i les FIAT tenen el major grau de sobirania, fenomen que és precisament l'altra cara de la moneda: l'acceptació limitada d'aquest mitjà d'intercanvi, ja que l'accepten només els socis. A continuació, en grau de sobirania, es troben les recolzades amb béns i/o serveis (en què cal tenir alguna cosa per a dipositar, si bé aquest dipòsit augmenta la possibilitat que sigui acceptat), seguides de les concedides com a crèdit bancari i, finalment, les recolzades amb diners de curs legal (ja que depenen totalment de la moneda oficial).

Normalment, els preus expressats en MSC són estables, encara que en el cas de les FIAT cal controlar la massa monetària ja que es corre el risc de generar hiperinflacions. Totes les MSC, llevat de les recolzades amb diners de curs legal, són contracíclics. Des del punt de vista de la inclusió social, les monedes emeses per les entitats públiques tindran més potencial atès que és possible destinar-les a la millora de la qualitat de vida de la classe més marginada, si bé gastar-les per a altres finalitats és completament possible. Aquesta mateixa potencialitat la presenten les monedes basades en la confiança mútua i les FIAT. Quant a la fidelització de clients, les basades en la confiança mútua, les recolzades en moneda oficial i les recolzades amb altres béns i/o serveis solen restringir-se a l'ús local, la qual cosa augmenta la possibilitat d'atreure clients.

Conclusions

Les monedes oficials tenen diferents fallades estructurals, com ara la tendència procíclica de creació i flux monetaris, el curt termini, la pressió al creixement permanent, la concentració sense misericòrdia de la riquesa i la devaluació del capital social (cohesió social). Totes funcionen en contra de la sostenibilitat de la nostra societat. És destacable que les primeres tres fallades són fruit de la mateixa creació monetària com a crèdit bancari, amb taxes d'interès compost que cal pagar. La injecció del mitjà d'intercanvi depèn de la rendibilitat de la banca.

Els diners són simplement conseqüència d'una llei o un acord dins d'una comunitat, i es pot crear un altre mitjà d'intercanvi sempre que hi hagi consens entre els usuaris. Cada MSC funciona d'una manera particular, segons el recolzament de què disposi. Les MSC recolzades amb moneda oficial optimitzen la circulació de la mateixa moneda oficial, mentre que les recolzades amb altres béns i/o serveis augmenten la liquiditat a força de la riquesa en la comunitat. Les emeses per entitats públiques circulen dins de l'economia nacional, les basades en la confiança mútua generen transaccions en certs grups, les emeses com a crèdit bancari estableixen l'economia pels seus efectes contracíclics i, finalment, les FIAT necessiten una gestió apropiada. Cada model té els seus avantatges i desavantatges, des de diferents punts de vista. Per tot això, és important triar sempre el més adequat.

Bibliografia

- ALDRIDGE, T.J., PATTERSON, A.; TOOKE, J. (2003). «Trading Places: geography and the role of Local Exchange Trading Schemes in local sustainable development». A: BUCKINGHAM, S.; THEOBALD, K. (ed.), *Local environmental sustainability*. Cambridge: Woodhead.
- BENES, J.; M. KUMHOF (2013). «The Chicago Plan Revisited». <<http://www.lse.ac.uk/economics/newsEvents-Seminars/files/MichaelKumhofpaper.pdf>>
- CALDANO, M. (2007). «La experiencia de la cooperativa escolar y banco de horas comunitario "Olga Cossettini"». A: PLASENCIA A.; ORZI, R. (comp.). *Moneda social y mercados solidarios - Potencial emancipador y pedagógico de los sistemas monetarios alternativos*. Buenos Aires: Ciccus. pàg. 89-96
- DE JONGH, J.; NIELSEN, F. (2011). *Lessons Learned: Jatropha for local development*. <http://www.jatropha.pro/PDF%20bestanden/2011-12_Jatropha_Lessons_Learned_final.pdf>
- DELLA PERUTA, M.; TORRE, D. (2015). «Virtual Social Currencies for Unemployed People: Social Networks and Job Market Access». *International Journal of Community Currency Research*. Vol. 19, secció D, pàg. 31-41.
- DOUTHWAITE, R. (1999). *The Ecology of Money*. Totnes (Regne Unit): Greenbooks.
- DYSON, B. et al. (2011). «Towards a twenty-first century banking and monetary system submission to the independent commission on banking». <<http://www.positivemoney.org/wp-content/uploads/2010/11/NEF-Southampton-Positive-Money-ICB-Submission.pdf>>
- DYSON, B.; JACKSON, A.; HODGSON, G. (2014). *Creating a Sovereign Monetary System*. <http://positivemoney.org/wp-content/uploads/2014/07/Creating_a_Sovereign_Monetary_System_Web20130615.pdf>
- GESELL, S. (1916). *Die natürliche Wirtschaftsordnung durch Freiland und Freigeld*. Les Hauts Geneveys (Suïssa): Selbstverlag.
- GRAN, E. (1998). «Green Domination In Norwegian Letsystems: Catalyst For Growth Or Constraint On Development?». *International Journal of Community Currency Research*. Vol. 2.
- HIROTA, Y. (2012). *Monedas sociales y complementarias (MSCs): Experiencias, su papel en la economía social, estrategias, marketing y políticas públicas*. <<http://www.slideshare.net/mig76/monedas-sociales-y-complementarias-ms-cs-experiencias-su-papel-en-la-economia-social-estrategias-marketing-y-politicas-pblicas>>
- INGLEBY, J. (1998). «Local Economic Trading Systems: Potentials for New Communities of Meaning: a brief exploration of eight LETSystems, with a focus on decision making». *International Journal of Community Currency Research*. Vol. 2.

- JACKSON, M. (1997). «The Problem of Over-Accumulation: Examining and Theorising The Structural Form of LETS». *International Journal of Community Currency Research*. Vol. 1.
- LIETAER, B. (2001). *The Future of Money - Creating new wealth, work and a wiser world*. Londres: Century.
- LIETAER, B. et al. (2012). *Money and Sustainability - The Missing Link*. Devon (Regne Unit): Triarchy Press.
- LOUGE, C. (2005). «Historia del trueque en Latinoamérica y la Argentina». A: LIETAER, B. (2005). *El futuro del dinero*. Buenos Aires: Longseller.
- NORTH, P. (2004). «Kaláka and Kör: Green money and mutual aid in Hungary». *International Journal of Community Currency Research*. Vol. 8, pàg. 24-28.
- PAPAVASILOU, F. (2008). *The Political Economy of Local Currency: Alternative Money, Alternative Development and Collective Action in the Age of Globalization*. <https://etd.library.emory.edu/file/view/pid/emory:15fnn/papavasiou_dissertation.pdf>
- PRIMAVERA, H. (1999). «La moneda social de la Red Global de Trueque en Argentina: ¿Barajar y dar de nuevo en el juego social?». <http://base.socioeco.org/docs/doc-7262_es.pdf>
- PUENTE RODRÍGUEZ, D. (2010). «Redesigning Genomics - Reconstructing Societies: Local Sustainable Biotechnological Developments». <<http://dare.uvu.vu.nl/handle/1871/15887>>
- RIZZO, P. (2003). *L'économie sociale et solidaire face aux expérimentations monétaires – Monnaies sociales et Monnaies multilatérales*. Paris: L'Hermattan.
- SEYFANG, G. (2002). «Tackling social exclusion with community currencies: learning from LETS to Time Banks». *International Journal of Community Currency Research*. Vol. 6.
- SIGURJONSSON, F. (2015). *Monetary Reform: a better monetary system for Iceland*. <<http://www.forsaetisraduneyti.is/media/Skyrslur/monetary-reform.pdf>>
- SODDY, F. (1933). *Wealth, Virtual Wealth and Debt*. Reimprés el 1961. Londres: Omni Publications.
- STIGLITZ, J. (2003). *Deflation, Globalization and The New Paradigm of Monetary Economics*. <http://www.mof.go.jp/english/about_mof/councils/customs_foreign_exchange/gaic20030416.htm>
- STODDER, J. (2005). «Reciprocal Exchange Networks: Implications for Macroeconomic Stability». <http://www.lietaer.com/images/Stodder_Reciprocal_Exchange.pdf>
- WILD, L. (2011). *El dinero o la vida - una guía práctica para la alquimia monetaria*. Quito: Mayor Books.
- WILLIAMS, C. C. (1997). «Local Exchange And Trading Systems (LETS) In Australia: A New Tool For Community Development?». *International Journal of Community Currency Research*. Vol. 1.
- YAMAGUCHI, K. (2013). *Money and Macroeconomic Dynamics - Accounting System Dynamics Approach*. Osaka (Japó): Japan Futures Research Center.
- ZARLENGA, S. (2002). *The lost science of money - the Mythology of Money - They Story of Power*. Valatie (Nova York): American Monetary Institute.



Yasuyuki Hirota

miguel@ineval.org

Investigador de la Universitat de València

Doctorant japonès d'economia social a l'Institut Universitari de Recerca en Economia Social, Cooperativisme i Emprenedoria (IUDESCOOP) de la Universitat de València. En l'àmbit personal continua investigant i promovent pràctiques de monedes socials des de 1999 des del punt de vista del màrqueting. Ha publicat tres llibres en japonès sobre monedes i està a punt de publicar un quart llibre sobre economia social i solidària. És cofundador de l'Institut de la Moneda Social (<http://www.monedasocial.org/>) i escriu posts sobre el tema en el blog d'*El País* (llista de posts: <http://www.monedasocial.org/?p=70>) des de 2013.

Els textos publicats en aquesta revista estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement 3.0 Espanya de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los, comunicar-los públicament i fer-ne obris derivades sempre que reconegueu els crèdits dels obris (autoría, nom de la revista, institució editora) de la manera especificada pels autors o per la revista. La llicència completa és pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/es/deed.ca>.



Dossier «Economia social i solidària: experiències i reptes»

FÓRMULES ALTERNATIVES

Panarquia monetària

August Corrons

Professor dels Estudis d'Economia i Empresa (UOC)

RESUM En aquest article s'analitza la sostenibilitat i el desenvolupament del sistema monetari sota l'enfocament sistèmic del pensament complex. Un pensament allunyat d'allò simple i convencional, que té en consideració no tan sols els diferents actors que intervenen en un sistema sinó també les relacions i les interaccions entre ells. Un pensament que considera els sistemes, no com uns estats estàtics i permanents, sinó com uns equilibris dinàmics associats amb l'adaptació al canvi. El sistema monetari, com a sistema socioecològic, està sotmès al comportament dinàmic d'un cicle adaptatiu el qual, al mateix temps, forma part d'una panarquia de sistemes situats a diferents escales espacials i temporals. Tan sols el fet de tenir en consideració aquesta xarxa niada de sistemes interconnectats entre si, pot garantir la viabilitat de cadascun d'ells en particular i del grup en conjunt. Tal com s'argumenta durant l'article, el monopoli actual de diners en forma de deute bancari ha arribat a un punt tal de rigidesa i centralització que s'ha convertit en insostenible. Una mostra n'és la crisi sistèmica que vivim en l'actualitat. Sota l'enfocament sistèmic del pensament complex, en aquest article s'analitza com la introducció de monedes complementàries al sistema monetari ajuda a fomentar-ne precisament l'evolució i contribueix també a l'evolució del sistema planetari, tant en l'àmbit social com econòmic i ambiental.

PARAULES CLAU pensament complex; sostenibilitat; desenvolupament sostenible; sistema monetari; monedes complementàries; panarquia; cicle adaptatiu

Monetary panarchy

ABSTRACT *This article analyses the sustainability of the monetary system, with a systemic focus based in complex thinking. This thinking is far removed from the simple and the conventional, considering not only the distinct actors involved in the system but also the relationships and interactions between them. It is a way of thinking that views systems not as static or permanent, but as dynamic equilibriums linked to adaptation and change.*

Being a socio-ecological system, the monetary system is subject to the dynamic behaviour of an adaptive cycle, which in turn is part of a panarchy of systems drawn to different scales across space and time. It is only when one considers this nested network of interconnected systems that it is possible to ensure the sustainability of each system individually and of the group as a whole.

The current monopoly of money in the form of bank debt has reached a point where it is so rigid and centralized it has become unsustainable. Proof of this can be seen in the systemic crisis we are currently living in. From a systemic focus based in complex thinking, this article analyses how the introduction of complementary currencies into the monetary system is one way in which its sustain-

ability can be improved, also contributing to the sustainability of the planetary system as a whole, both economically and environmentally.

KEYWORDS *complex thinking; sustainability; sustainable development; monetary system; complementary currencies; panarchy; adaptive cycle*

Introducció

La supremacia actual d'un coneixement fragmentat i dividit en disciplines impedeix sovint operar el vincle entre les parts i les totalitats a fi de comprendre els fenòmens complexos quotidians. Això dona lloc a una pèrdua de visió quant a les conseqüències a llarg termini de les nostres accions.

Tal com afirma Calvante (2007), la visió actual del món com a una màquina ja no pot continuar vigent en els nostres models mentals d'aprenentatge. Els enormes canvis a escala planetària que es promouen dia a dia requereixen models moderns de pensament que interpretin al món en conjunt com un ésser viu. El pensament complex, basat en la no linealitat, l'organicitat i la multidimensionalitat, és la visió més actualitzada per a donar un canvi d'enfocament al pensament mecanicista cartesià que ens envolta.

És precisament aquest pensament complex el que s'emprarà a continuació en aquest article, aplicant-lo al cas particular del sistema monetari i les monedes complementàries. Si bé no és l'objectiu d'aquest article, a tall d'introducció i per posar en context el lector que no estigui habituat al concepte de monedes complementàries, podem definir-les com sistemes monetaris que es creen al marge de les monedes oficials del país i que en cap cas pretenen reemplaçar-les sinó, com el seu nom indica, complementar-les. Tenen com a funció fonamental la promoció de projectes econòmics, socials i ambientals de caràcter regional, alhora que posen en valor actius i recursos locals que no es troben en els circuits ordinaris d'intercanvi a causa de l'escassetat de la moneda oficial (Lietaer, 2005). Per exemple, i segons la classificació de Seyfang i Longhurst (2012), hi ha quatre grans grups de monedes complementàries: els crèdits de serveis o bancs de temps, els crèdits mutus o xarxes d'intercanvi multilateral, les monedes locals o comunitàries, i els mercats de troc o xarxes d'intercanvi bilateral.

1. Teoria dels sistemes complexos

De l'evolució de la teoria general dels sistemes (TGS), l'enfocament sistèmic i el pensament complex, sorgeix el concepte de sistema complex. La teoria dels sistemes complexos els defineix com sistemes que no es poden descompondre, aquells les parts dels quals no es poden aïllar ni modificar independentment les unes de les altres. Un sistema complex es caracteritza per una densa xarxa d'interrelacions i fluxos d'energia entre els elements que el conformen.

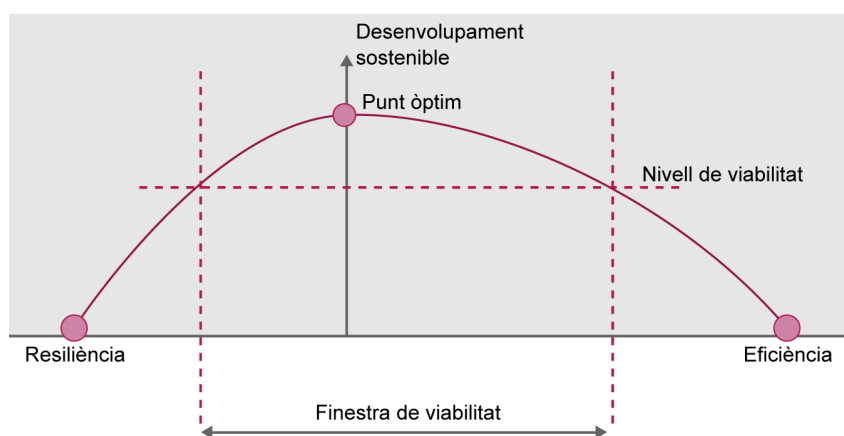
Com més complex sigui un sistema, més nombre de relacions i mecanismes de *feedback* o retroalimentació hi haurà entre els seus elements (García, 2006). En un sistema complex, les possibilitats de regulació són sempre més grans que en un de simple i, en conseqüència, l'estabilitat enfront de les fluctuacions dels factors externs també és superior. Tots els sistemes complexos compten amb propietats intrínseques reguladores o emergents, que actuen per aconseguir un estat d'equilibri relatiu en el sistema.

Els sistemes complexos, ja siguin ecosistemes naturals, organismes vius o economies, s'entenen com matèria-energia i sistemes de flux d'informació. Dècades d'estudi dels ecosistemes ens han portat a una comprensió matemàtica en relació amb la manera com una estructura en xarxa afecta la viabilitat a llarg termini d'un ecosistema (Ulanowicz i altres, 2008), segons l'eficiència (habilitat del sistema per a processar quantitats de matèria rellevants, fluxos d'energia o informació) i la resiliència (habilitat del sistema per a recobrar-se de disturbis). Aquests estudis demostren que la naturalesa no actua per a aconseguir la màxima eficiència, sinó que ho fa per a trobar un punt òptim d'equilibri entre l'eficiència i la resiliència.

Segons Ulanowicz i altres (2008), la resiliència d'un sistema complex es potencia amb la diversitat i amb les interconnexions, atès que hi ha més canals d'interacció als quals recórrer en temps de problemes o canvis. D'altra banda, la diversitat i les connexions tenen un paper important en l'eficiència, però en el sentit oposat: l'eficiència creix per mitjà de la racionalització, procés en el qual la diversitat i les connexions decreixen.

Per a un determinat sistema en xarxa, el punt òptim d'equilibri és únic. La corba que relaciona el desenvolupament sostenible amb les propietats emergents (figura 1) presenta certa asimetria, de tal manera que per a aconseguir el punt òptim la resiliència és el doble d'important que l'eficiència (Lietaer i altres, 2008). No obstant això, tots els ecosistemes presenten unes condicions encara viables dins d'un rang específic al voltant del punt òptim, anomenat finestra de viabilitat (Ulanowicz i altres, 2008).

Figura 1. Desenvolupament sostenible en xarxes de flux complex



Font: Elaboració pròpia, adaptat de Lietaer i altres (2012).

Tot el que s'ha dit fins ara, independentment que hagi estat analitzat en ecosistemes naturals, prové de la mateixa estructura d'un sistema complex i, per tant, és vàlid per a qualsevol xarxa complexa amb una estructura similar, al marge del que es processa en el sistema: biomassa en un ecosistema natural, informació en un sistema biològic, o diners en un sistema econòmic (Lietaer i altres, 2008).

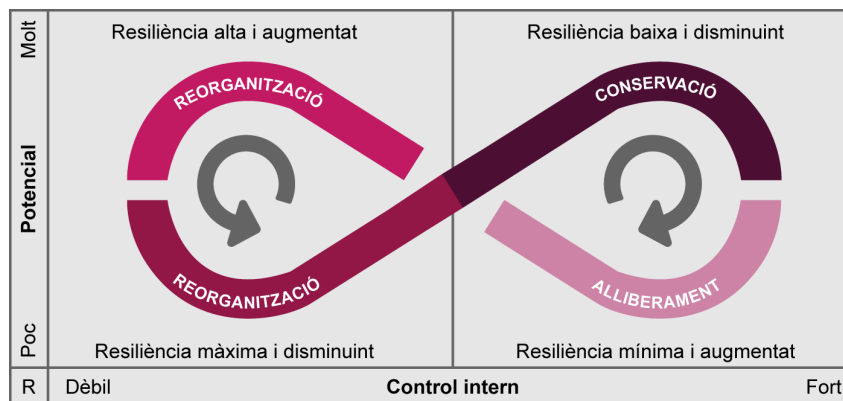
La utilització conceptual de les xarxes de flux complex en el sistema monetari és precisament el punt de partida per tal de poder analitzar la influència de les monedes complementàries en l'evolució d'aquest sistema.

2. Teoria dels cicles adaptatius

En el marc de la TGS, s'ha integrat un camp de recerca centrat en les capacitats que certs sistemes complexos presenten a l'hora d'autoorganitzar-se i aprendre durant els processos cíclics que els defineixen. Els sistemes complexos amb aquestes característiques han estat denominats sistemes complexos adaptatius (CAS, per les seves sigles en anglès, *complex adaptive systems*).

El terme adaptatiu ha servit com a base a tota una corrent investigadora, sustentada en la teoria del cicle adaptatiu (Gunderson i Holling, 2001). Aquesta teoria es basa en el fet que els CAS mai no es troben estàtics, sinó que tendeixen a moure's a través de quatre etapes recurrents que, en conjunt, es denominen cicle adaptatiu (figura 2).

Figura 2. Cicle adaptatiu



Font: Elaboració pròpia, adaptat de Gunderson i Holling (2001).

En particular, els ecosistemes flueixen per mitjà de cicles irregulars amb les quatre etapes següents (Holling, 2001):

- Etapa d'exploració (r): s'incrementa el potencial del sistema i la seva vulnerabilitat a les inestabilitats, com a conseqüència de l'augment del control intern i la rigidesa de connexions entre components.
- Etapa de conservació (K): l'acumulació de potencial crea un augment de riquesa disponible per a aquelles estructures amb la capacitat d'adquirir-la, emmagatzemar-la i emprar-la. L'increment en complexitat es tradueix en un creixement en estructura, control intern i vulnerabilitat.
- Etapa d'alliberament (Ω): la incertesa és molt gran i el control és dèbil i confús. Les accions tradicionals són inefectives i es crea un espai perfecte per a la reorganització i la incorporació de nous models.
- Etapa de reorganització (α): representa el terreny ideal per a la incorporació de la novetat i es prepara l'ambient per a una nova etapa de creixement.

Aquestes quatre etapes estan ordenades en un eix tridimensional que representa les tres propietats emergents bàsiques d'un sistema complex (Holling, 2000):

- Potencial: entès com el ventall d'opcions a futur del sistema (conjunt de recursos i actius disponibles). El benefici fonamental d'aquests recursos no és tant la seva tinença sinó les opcions futures de millora que ofereixen de cara al benestar.
- Control intern: es refereix al grau de connexió entre les variables internes i els processos del sistema, i també a la força d'unió entre ells. Representa el grau en el qual un sistema pot controlar el seu destí, i és un indicador de la cohesió interna.
- Resiliència (R): és una mesura de la vulnerabilitat del sistema a xocs inesperats i imprevisibles. Com més resilient sigui un sistema, menys vulnerable serà a les turbulències i els factors que l'amenacin. Un aspecte clau d'aquesta propietat és la capacitat adaptativa del sistema.

Les quatre etapes que conformen el cicle adaptatiu s'organitzen en dues fases principals (Holling i altres, 2001; Walker i Salt, 2006):

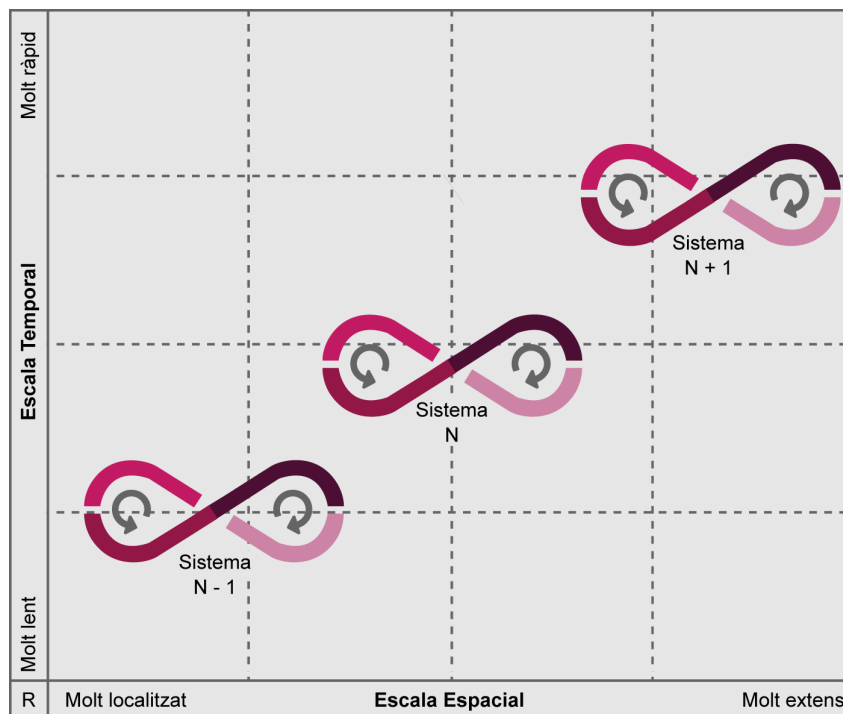
- La fase r-K (bucle frontal) conforma un període generalment llarg, de desenvolupament gradual i amb un comportament relativament previsible, en què el control intern i l'estabilitat del sistema augmenten, igual que el potencial, que passa a estar disponible per a ser emprat en cas de transformació. Hi ha un reforç de l'especialització i la rigidesa, la qual cosa fa que el sistema sigui més eficient, però alhora més vulnerable a les perturbacions.

- La fase Ω - α (bucle dorsal) constitueix un període breu i caòtic, durant el qual el potencial acumulat tendeix a minvar mentre que la innovació pot prosperar. Durant aquest procés, el nou sistema guanya resiliència. La trajectòria d'aquesta fase està marcada pel canvi, la destrucció i la renovació en un context de gran incertesa.

3. Teoria de la panarquia

El sistema complex és una representació estàtica d'un conjunt d'agents i recursos, mentre que el cicle adaptatiu incorpora una dimensió dinàmica i temporal. La dimensió espacial que reconeix l'existència de cicles adaptatius a diferents escales i les interrelacions entre ells sorgeix a través del concepte de panarquia (Holling, 2001). Una panarquia és la representació d'un conjunt de cicles adaptatius situats a diferents escales temporals i espacials (figura 3). El concepte de panarquia sorgeix com a antítesi al de jerarquia, en el sentit que tots els cicles adaptatius tenen la mateixa importància independentment de l'escala espacial o temporal que ocupin. El terme prové del Déu grec de la naturalesa, *Pan*, que representa el poder creatiu i desestabilitzador de la natura, al mateix temps que controla i ordena els quatre elements: terra, aire, aigua i foc.

Figura 3. Panarquia de cicles adaptatius



Font: Elaboració pròpia, adaptat de Gunderson i Holling (2001).

Els cicles associats amb escales temporals i espacials grans són molt lents i abasten grans superfícies. Tot el contrari succeeix amb els cicles associats amb escales petites, els quals són molt ràpids i abasten superfícies menors.

Segons la teoria de la panarquia, cap sistema pot ser interpretat o concebut considerant únicament una escala d'anàlisi, ja que les relacions interescales són bàsiques i d'una importància fonamental per a poder determinar les dinàmiques d'un sistema a qualsevol escala en particular.

Aquestes relacions interescalars o connexions entre cicles adaptatius niats es poden produir de diferents maneres, segons la fase en la qual estigui cadascun. Situacions particulars apareixen quan un cicle en fase K coincideix amb cicles en fase α u Ω a d'altres nivells (Gunderson i Holling, 2001):

- La primera és la connexió revolta, en la qual un canvi crític en un cicle repercuteix en cicles vulnerables a escales superiors: un col·lapse local en etapa Ω pot propagar-se ràpidament si troba, a nivells superiors, un sistema vulnerable en etapa K .
- La segona és la connexió memòria, que facilita el procés de reorganització postalliberament, a partir de la recuperació d'elements continguts en el potencial acumulat de cicles en escales superiors. Es caracteritza per una situació local de reorganització i renovació (etapa α), que aprofita el potencial acumulat per un sistema en etapa K en nivells superiors.

D'acord amb el model de la panarquia, la novetat i la creació apareixen en el bucle dorsal del cicle adaptatiu, amb la possibilitat d'impactar en escales superiors per mitjà de la revolta, mentre que la permanència i la conservació són afavorides per la memòria que actua dels nivells de major escala cap als de menor escala.

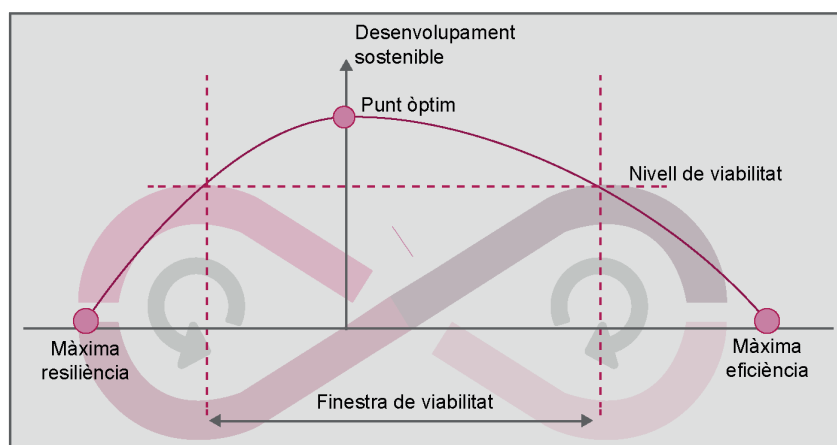
4. Sistema monetari: sostenibilitat i desenvolupament

Sota l'enfocament sistèmic del pensament complex, el sistema monetari pot ser considerat un sistema complex adaptatiu. Conseqüentment, el seu comportament estarà sotmès a l'esquema funcional de la teoria dels cicles adaptatius i la panarquia. A continuació analitzarem la sostenibilitat i el desenvolupament del sistema monetari sota aquest enfocament. Per a fer-ho partirem de l'anàlisi de desenvolupament sostenible en xarxes de flux complex de Lietaer i altres (2008 i 2012), incorporant-hi l'adaptabilitat, l'aprenentatge i la innovació pròpies dels CAS, com també les relacions interescalars pròpies de la panarquia (Corrons, 2015).

4.1. Monedes complementàries i cicle adaptatiu

Començarem aquesta anàlisi mitjançant la detecció dels punts de coincidència entre els marcs conceptuals dels sistemes complexos (xarxes de flux complex) i els cicles adaptatius (figura 4).

Figura 4. Superposició de la corba de les xarxes de flux complex amb el cicle adaptatiu



Font: Elaboració pròpia.

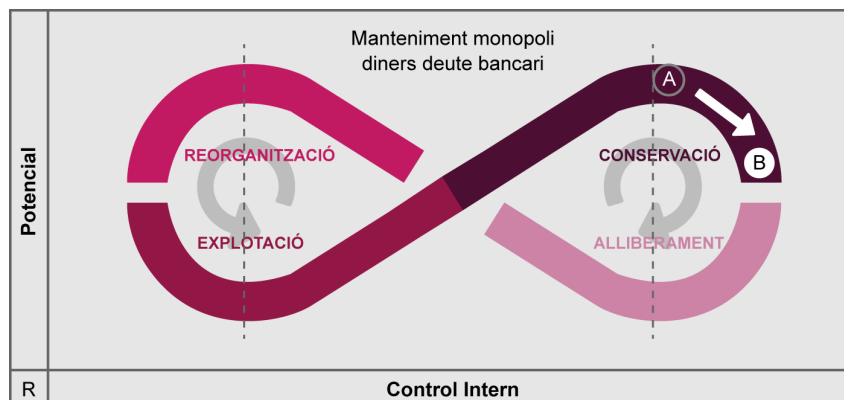
El punt de resiliència màxima de la corba de viabilitat de les xarxes de flux complex es correspon amb la zona de transició entre les fases de reorganització i explotació del cycle adaptatiu. D'altra banda, l'eficiència màxima s'aconsegueix en el tram final de la fase de conservació, just abans de la fase d'alliberament (Corrons, 2015).

Es pot deduir i justificar que en un cycle adaptatiu la sostenibilitat i el desenvolupament s'aconseguiran quan aquest es trobi dins de la finestra de viabilitat, ja sigui per mitjà del bucle frontal o del dorsal (Corrons, 2015), o bé mitjançant una successió de tots dos.

Feta aquest introducció conceptual, a continuació analitzarem la situació del sistema monetari actual en el cycle adaptatiu (punt A, figura 5). Es tracta d'un punt situat en la fase de conservació, amb un potencial i un control intern molt elevats, però amb una resiliència propera als seus valors mínims (Corrons, 2015). És una zona fàcilment vulnerable i incapaç de reaccionar enfront de les fluctuacions externes i que se situa relativament a prop de la zona d'alliberament o col·lapse. El sistema monetari actual es caracteritza per uns nivells molt elevats d'eficiència, que el situen lluny de la zona ideal de viabilitat. Es tracta d'un sistema capaç de moure elevats volums d'informació i mercaderies. Diàriament es fan intercanvis monetaris equivalents a uns 4 trilions de dòlars sobre un PIB de 78 trilions de dòlars. Per contra, aquest excés d'eficiència, sota l'esquema conceptual d'una economia integrada en un ecosistema de recursos finits, resulta perjudicial i insostenible.

Mantenir el monopoli del sistema monetari actual provoca que el sistema s'apropi cada cop més a la zona d'alliberament o col·lapse (Corrons, 2015). Això passa per un increment encara més gran dels nivells de potencial i control intern, amb una resiliència que se situa molt a prop del seu límit inferior. El monopoli monetari allunya el sistema de la seva zona de viabilitat, i el fa tornar cada cop més eficient i menys resiliènt (punt B, figura 5).

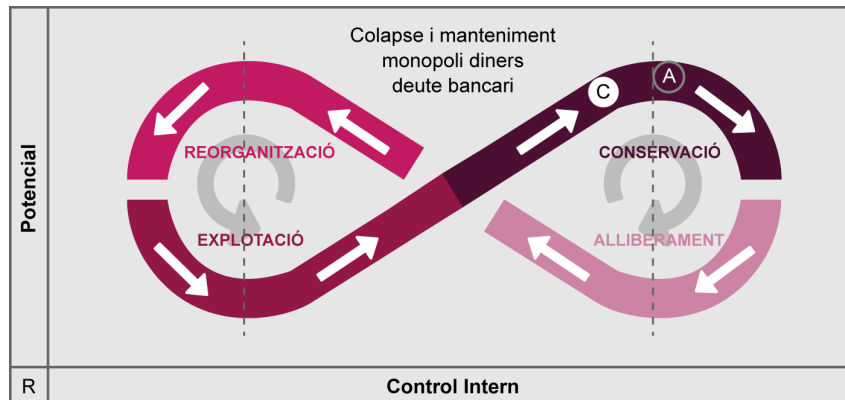
Figura 5. Efecte del monopoli dels diners com a deute bancari



Font: Elaboració pròpia.

En cas de col·lapse del sistema monetari, es desencadena un moviment ràpid del sistema per mitjà de les fases d'alliberament i reorganització, i s'aconsegueix així l'extrem oposat a l'existent abans del col·lapse (Corrons, 2015). En aquest punt, amb una resiliència màxima i una eficiència mínima, continuar amb l'existència del monopoli dels diners com a deute bancari provoca que el sistema arranqui unes noves fases d'explotació i conservació que ràpidament l'apropen de nou al punt anterior a la crisi (punt C, figura 6).

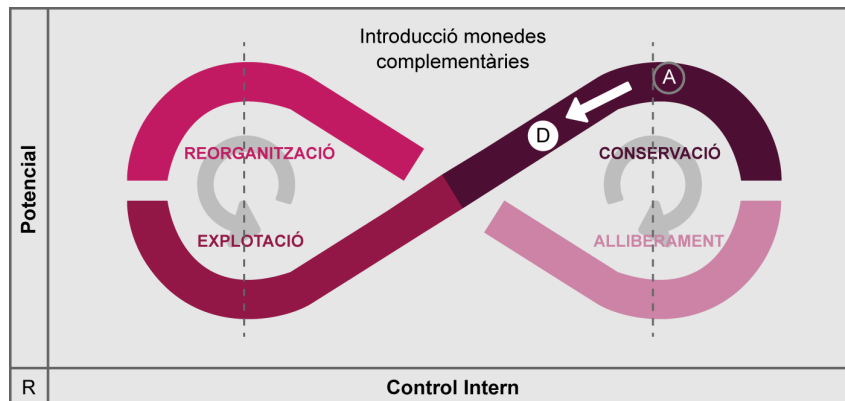
Figura 6. Recuperació habitual del sistema monetari després d'un col·lapse



Font: Elaboració pròpia.

La introducció de monedes complementàries en el sistema monetari actual aporta resiliència al sistema i fa que aquest es desplaci per la fase de conservació però en sentit oposat al del cicle adaptatiu i s'apropi cada cop més a la finestra de viabilitat (Corrons, 2015). Si bé això redueix el potencial i el control intern del sistema, és a dir, la seva eficiència, l'aportació de resiliència que genera és clau per a la seva sostenibilitat i el seu desenvolupament (punt D, figura 7).

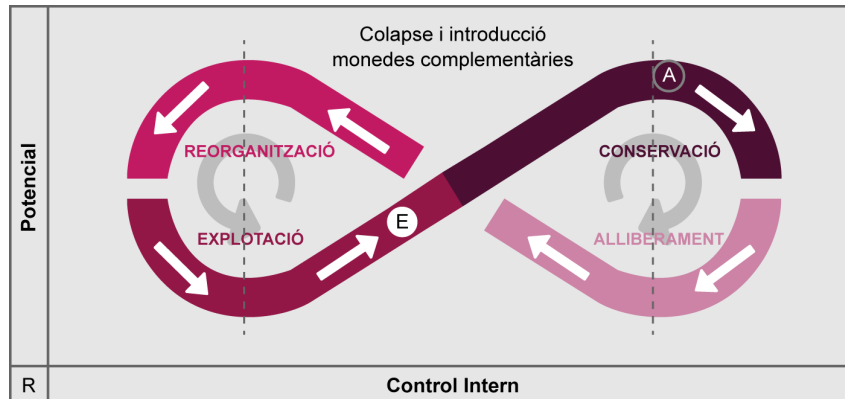
Figura 7. Efecte de les monedes complementàries



Font: Elaboració pròpia.

En cas de col·lapse del sistema monetari, la introducció de monedes complementàries permet l'aplicació de l'aprenentatge i la innovació adquirits en la fase prèvia de reorganització, la qual cosa genera un avanç progressiu per a la fase d'exploració i s'apropa cada cop més al punt òptim i, en qualsevol cas, es manté sempre dins de la finestra de viabilitat (punt E, figura 8).

Figura 8. Recuperació del sistema monetari després d'un col·lapse, mitjançant monedes complementàries

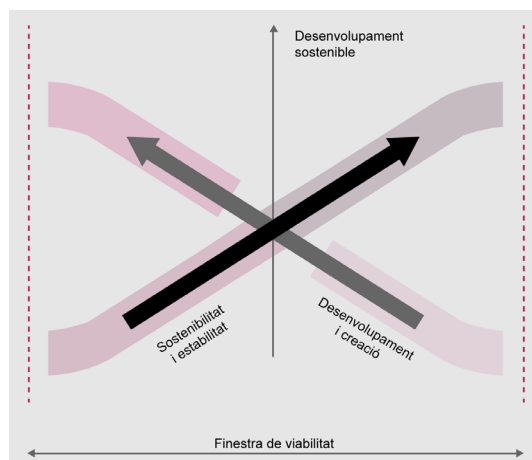


Font: Elaboració pròpia.

4.2. Monedes complementàries i panarquia

Tal i com s'ha comentat anteriorment, la sostenibilitat i el desenvolupament d'un cicle adaptatiu s'aconsegueixen amb una successió de bucles frontal i dorsal. En introduir la finestra de viabilitat, aquesta evolució tindrà lloc mitjançant una successió de bucles dins d'aquesta zona, sense sortir-se'n (figura 9). El fet de considerar únicament el bucle frontal pot guiar el sistema monetari cap a un estat de rigidesa, la qual cosa el torna fràgil i l'exposa a patir transformacions turbulentes. El fet d'incorporar el bucle dorsal a l'estudi de les dinàmiques sistèmiques permet una visió més completa del seu comportament, en incloure elements com la capacitat d'organització, la innovació i la resiliència, en els quals l'aprenentatge, la recuperació i la flexibilitat obren les portes a la novetat i a les oportunitats. La combinació de llargs períodes d'agregació i transformació dels recursos, amb períodes més breus en els quals es creen les oportunitats per a innovar, és fonamental per a la sostenibilitat i el desenvolupament del sistema monetari (Corrons, 2015).

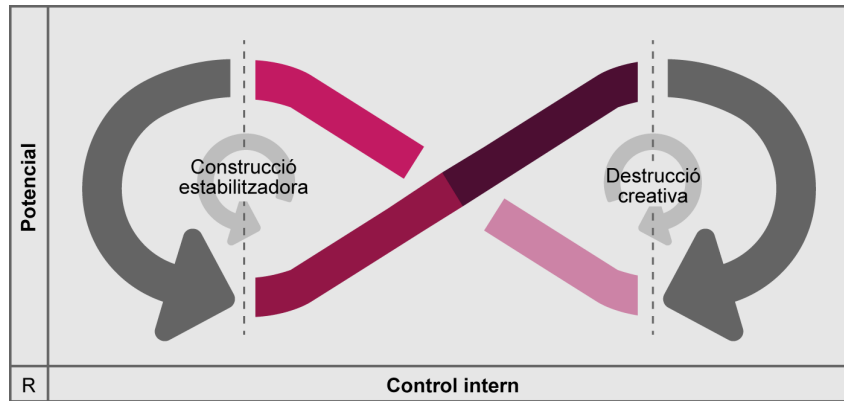
Figura 9. Successió de forces estabilitzadores i de canvi per a la sostenibilitat i el desenvolupament



Font: Elaboració pròpia.

Conseqüentment, per a garantir l'evolució del sistema caldrà crear dos tipus de transicions que evitin sortir-se de la zona de viabilitat (figura 10). Es tracta de la destrucció creativa, per a passar del bucle frontal al dorsal, i la construcció estabilitzadora, per a passar del bucle dorsal al frontal (Corrons, 2015).

Figura 10. Transicions per a la sostenibilitat i el desenvolupament

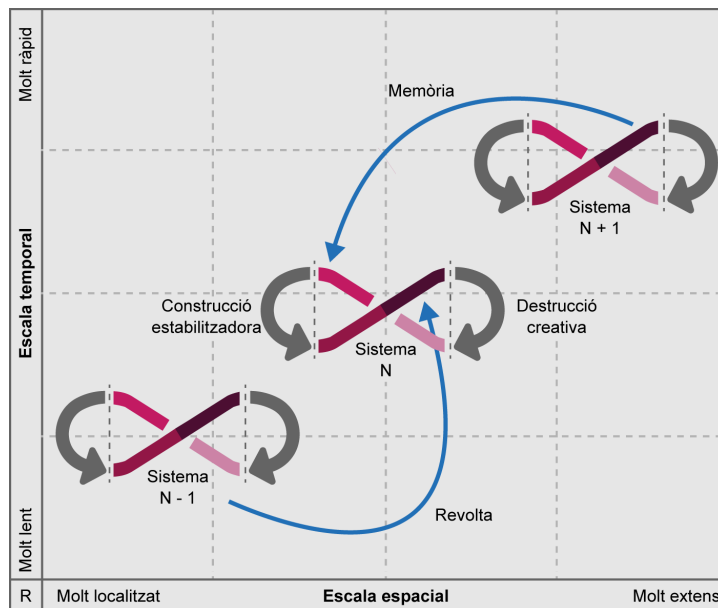


Font: Elaboració pròpia.

La configuració panàrquica dels sistemes és precisament la que facilita que aquestes transicions tinguin lloc. Per analitzar-ho, definirem una configuració panàrquica composta per tres sistemes situats en zones diferents a escala temporal i espacial (figura 11):

- Sistema N+1, format únicament per diners com a deute bancari. Es tracta d'un sistema que abasta grans àrees geogràfiques, ja sigui en l'àmbit nacional o internacional, amb una escala temporal molt lenta ja que la interacció entre els diferents actors no és gens àgil, és totalment rígida i sotmesa a una sèrie de normes.
- Sistema N, format per diners com a deute bancari i per monedes complementàries, que actuen de manera simultània.
- Sistema N-1, format únicament per monedes socials, alternatives, locals, comunitàries... Es tracta d'un sistema amb un àmbit d'actuació geogràfica molt reduït, en l'àmbit local. La seva escala temporal és molt ràpida atès que la interacció entre els diferents actors és molt àgil i propera.

Figura 11. Revolta i destrucció creativa, memòria i construcció estabilitzadora



Font: Elaboració pròpia.

Sota aquesta estructura de cicles niats interconnectats, a continuació veurem com el sistema N es nodreix dels sistemes N+1 i N-1, situats a altres escales, per tal de generar les transicions i fomentar tant la seva sostenibilitat i el seu desenvolupament com els del conjunt de la panarquia (Corrons, 2015).

- El sistema N rep informació de l'N-1 per mitjà de la revolta i es nodreix de la resiliència necessària perquè tingui lloc la destrucció creativa dins del cicle (figura 11). Aquesta revolta té lloc quan el sistema N-1 transita per una fase d'alliberament, i aporta al sistema N l'aprenentatge, l'organització, les oportunitats, la diversitat, les connexions... que aquest necessita per a arrancar un nou bucle dorsal d'alliberament i reorganització.
- El sistema N rep informació de l'N+1 per mitjà de la memòria i es nodreix de l'eficiència necessària perquè tingui lloc la construcció estabilitzadora dins del cicle (figura 11). Aquesta memòria té lloc quan el sistema N+1 transita per la seva fase de conservació i aporta al sistema N la capacitat productiva, el creixement, el manteniment... que aquest necessita per a arrancar un nou bucle frontal d'explotació i conservació.

Conclusions

Com a conclusions d'aquest article, a continuació veurem els resultats més rellevants de l'anàlisi de la sostenibilitat i el desenvolupament del sistema monetari i l'efecte de les monedes complementàries (Corrons, 2015); tot això sota l'enfocament sistèmic del pensament complex:

- El monopoli dels diners com a deute bancari fomenta un sistema monetari excessivament eficient i amb resiliència escassa, la qual cosa el converteix en insostenible i extremadament vulnerable a perturbacions externes.
- La introducció de monedes socials, alternatives, locals, comunitàries... en el sistema monetari actual en fomenta la resiliència, és a dir, una capacitat més gran de sobreposar-se a perturbacions externes i, per tant, una major predisposició a la sostenibilitat i al desenvolupament.
- Si bé el monopoli dels diners com a deute bancari aporta estabilitat i eficiència al sistema monetari, l'efecte de les monedes complementàries és fonamental atès que introdueixen innovació i creativitat, ambdues necessàries.

ries perquè el sistema no únicament es mantingui i sigui eficient sinó que a més més millori i optimitzi el seu funcionament amb el temps, tant a escala social com econòmica i ambiental.

- Les monedes complementàries, sense ser la panacea, aporten un granet de sorra importantíssim de cara a fomentar l'evolució del sistema monetari i la vida al planeta Terra. En definitiva, fomenten un desenvolupament molt més sostenible que l'actual.

Referències bibliogràfiques

- CALVANTE, A. M. (2007). *Ciclo de renovación adaptativa*. Argentina: Universidad Abierta Interamericana, Centro de Altos Estudios Globales.
- CORRONS, A. (2015). *Monedas complementarias en pro de la sostenibilidad y el desarrollo: enfoque panárquico*. Treball d'investigació del màster interuniversitari de Cooperació al Desenvolupament de la Universitat Jaume I.
- GARCÍA, R. (2006). *Sistemas Complejos. Conceptos, método y fundamentación*. México: Gedisa.
- GUNDERSON, L.; HOLLING, C. S. (2001). *Panarchy: understanding transformations in human and natural systems*. Washington: Island Press, Center for Resource Economics.
- HOLLING, C. S. (2001). *Understanding the complexity of economic, ecological and social systems*. *Ecosystems* 4.5, pàg. 390-405.
- LIETAER, B. et al. (2012). *Money & Sustainability: The Missing Link*. Regne Unit: Triarchy Press.
- LIETAER, B. et al. (2008). *Opciones para gestionar la crisis sistémica de la banca*. Document per a l'Acadèmia Mundial d'Arts i Ciències (WAAS).
- LIETAER, B. (2005). *El futuro del dinero: cómo crear nueva riqueza, trabajo y un mundo más sensato*. Argentina: Errepar-Longseller.
- SEYFANG, G.; LONGHURST, N. (2012). *Money, Money, Money? A scoping study of Grassroots Complementary currencies for Sustainability*, 3S Working Paper 2012-02. University of East Anglia.
- ULANOWICZ, R. et al. (2008). «Quantifying sustainability: efficiency, resilience and the return of information theory». *Journal of Ecological Complexity* forthcoming.
- WALKER, B.; SALT, D. (2006). *Resilience thinking: sustaining ecosystems and people in a changing world*. Island Press.



August Corrons

acorrons@uoc.edu

www.augustcorrons.com

Professor dels Estudis d'Economia i Empresa (UOC)

Professor dels Estudis d'Economia i Empresa de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC) des de 2003. Doctorand del programa de Desenvolupament Local i Cooperació Internacional de la Universitat Jaume I (UJI). Màster interuniversitari de Cooperació al desenvolupament per la Universitat Jaume I (UJI), la Universitat de València (UV) i l'Institut Interuniversitari de Desenvolupament Local (IIDL). Màster de Gestió i direcció d'empreses per l'Institut de Directius d'Empresa (IDE). Enginyer de Camins, Canals i Ports, i enginyer tècnic d'Obres Públiques, per la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC). Àmbit docent: responsabilitat social corporativa, organització d'empreses i prevenció de riscos laborals. Àmbit de recerca: monedes socials i complementàries, economia solidària i col·laborativa, desenvolupament local i psicologia social.

Els textos publicats en aquesta revista estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement 3.0 Espanya de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los, comunicar-los públicament i fer-ne obris derivades sempre que reconegueu els crèdits dels obris (autoria, nom de la revista, institució editora) de la manera especificada pels autors o per la revista. La llicència completa és pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/es/deed.ca>.



Dossier «Economia social i solidària: experiències i reptes»

ALTERNATIVES

L'economia del futur ha de ser social i solidària

Jordi Garcia Jané

Soci de la cooperativa L'Apòstrof

RESUM D'ençà de la dècada de 1980, proliferen arreu del món les iniciatives socioeconòmiques regides per lògiques diferents de l'acumulació, el màxim benefici i el consumisme, pròpies de l'economia capitalista. Aquestes noves iniciatives apareixen en tot el cicle econòmic: la gestió dels recursos, la producció, la comercialització, el consum, el sistema financer, la distribució de l'excedent i la circulació monetària. Una de les maneres més esteses d'anomenar-les és economia social i solidària, i en el futur poden esdevenir una alternativa a l'economia dominant.

PARAULES CLAU economia social i solidària; cooperativisme; comuns; treball cooperatiu; comercialització justa; consum responsable; finances ètiques; monedes comunitàries; distribució solidària de l'excedent; necessitats; democràcia; mercat social

The economy of the future must be social and solidary

ABSTRACT *Since the 1980s, worldwide there have been numerous socioeconomic initiatives driven by ideas that differ from capitalist concepts such as accumulation of wealth, maximizing of profits and consumerism. These new initiatives appear all around the economic cycle: resources management, production, marketing, consumption, the financial system, the distribution of surplus and the circulation of currencies. One of the names most commonly associated with such initiatives is social and solidarity economy. In the future these initiatives may provide an alternative to the current dominant system.*

KEYWORDS *social and solidarity economy; cooperativism; shared; cooperative work; fair trade; responsible consumption; ethical finance; community currencies; solidary distribution of surplus; needs; democracy; social market*

1. Una economia antiga com la humanitat

L'ésser humà, com a mamífer vulnerable que és, ha hagut de cooperar amb els seus congèneres per sobreviure i progressar. La caça, l'agricultura o el poblat són fruit de la cooperació humana. Les traces de la cooperació per a resoldre necessitats amb recursos escassos –la cooperació econòmica– es troben en totes les societats precapitalistes: la propietat comunal i l'explotació comunitària de la terra dels babilonis, els eslaus o els americans; les societats funeràries i d'assegurances dels romans, o els gremis llaners catalans de l'edat mitjana que feien compra conjunta. Més endavant, al segle XIX, ja en plena hegemonia capitalista, la primera classe obrera i la pagesia pobra, per emancipar-se, van crear les seves cooperatives de consum, de producció, agràries i de crèdit, a més de les mutualitats i els sindicats i partits obrers, inspirant-se sempre en els valors de llibertat, igualtat i fraternitat que les classes populars havien anat estenent des de la revolució anglesa de 1640 i que inspiraria després les revolucions americana i francesa i innumbrables revoltes socials. Amb la colonització europea, les formes cooperatives i mutualistes es van escampar pels cinc continents i van conèixer un període d'esplendor entre 1880 i 1939.

Als anys setanta, la primera gran crisi econòmica de la postguerra i l'auge dels moviments contestataris van crear el context perquè molts col·lectius obrers ocupessin les seves fàbriques, s'hi fessin forts i les gestionessin pel seu compte mentre el mercat i la policia els ho van permetre, i perquè florissin milers d'associacions educatives, assistencials, productives, culturals, etc., impulsades per una nova generació jove amb l'objectiu de transformar la vida quotidiana aplicant criteris d'autogestió i igualtat. A aquestes iniciatives se les anomenà la nova economia social, per distingir-la de les cooperatives i les mutualitats tradicionals, que consideraven envellides i anquilosades.

En la dècada següent, la dels vuitanta, les polítiques neoliberals aplicades per les dictadures militars sobre les poblacions llatinoamericanes provocaren el sorgiment d'una economia popular de supervivència, la qual a Xile, concretament a les barriades populars de Santiago l'any 1985, va rebre el nom d'economia de la solidaritat o economia solidària. Mentrestant, a Europa i Amèrica del Nord, grups de persones solidàries amb la gent que patia l'exclusió social per raons diverses i que l'Administració tenia abandonades, van promoure iniciatives socials per a atendre-les, que esdevindrien empreses d'inserció i fundacions i associacions d'intervenció social. Al mateix temps, algunes plantilles de treballadors grecs, italians, catalans, espanyols i portuguesos transformaven en cooperatives les seves empreses per salvar-les del tancament a causa de la mala gestió o de la reconversió industrial.

Els primers anys del nou segle, aquests diferents corrents van coincidir en els fòrums socials mundials, van forjar una identitat col·lectiva aixoplugats sota el nom d'economia social i solidària, i es van constituir en RIPESS, una xarxa intercontinental de promoció de l'economia social i solidària.

La crisi de 2008 va propiciar un creixement notable d'aquestes iniciatives i en van sorgir de nous tipus com el procomú i l'anomenada economia col·laborativa. Totes dues, la primera clarament i la segona en la versió no mercantil, s'apropen a l'economia social i solidària.

Podríem afirmar que, en aquests darrers anys, l'ESS ha aconseguit, fins i tot, cert reconeixement institucional, com ho demostra la seva inclusió en les noves constitucions veneçolana i equatoriana, la creació de secretaries ministerials per a promocionar-la en els governs brasiler i francès, o a Catalunya les polítiques públiques d'ESS que es comencen a desplegar en ajuntaments vinculats amb l'anomenat nou municipalisme.

2. Una economia completa

Però de què parlem quan parlem d'economia social i solidària? Doncs d'una constel·lació amplitíssima de pràctiques socioeconòmiques alternatives a les capitalistes que abasten totes les fases del cicle econòmic: la gestió dels recursos, la producció, la comercialització, el consum, el crèdit, la distribució de l'excedent i la circulació monetària, les quals comparteixen unes mateixes característiques.

En l'àmbit dels recursos, pensem en la creació i la gestió de béns comuns. Un comú és un bé utilitzat per tota la societat o per un col·lectiu determinat d'acord amb unes regles de gestió formulades de manera democràtica

per aquesta mateixa societat o col·lectiu, les quals permeten que el bé satisfaci amb eficàcia les necessitats dels usuaris actuals i dels usuaris futurs. Els comuns es classifiquen en dos tipus: els comuns naturals (aigua, boscos, zones de pesca, sistemes de reg, molins comunitaris...) i els artificials, que creem els humans (les llengües, la informació col·laborativa, el programari lliure...), i que també s'anomenen procomú. Com a exemples esmentem les pastures comunals que encara existeixen en algunes parts del Pirineu o del nord peninsular, la Vikipèdia, les llicències de Creative Commons o els anomenats béns comuns urbans, com els que s'estan generant de manera pionera a la ciutat de Bolonya.

En la comercialització, es manifesta com a comercialització justa, entesa com una pràctica d'intercanvi basada en sistemes justos de distribució del treball i l'excedent entre productors, comercialitzadors i consumidors, uns sistemes que, a més, són respectuosos amb el medi ambient. La comercialització justa es duu a terme mitjançant els grups de consum responsable existents a molts barris i pobles del país, les botigues de comerç just, les agrobotigues de les cooperatives agràries, les cooperatives de consum, les fires pageses i d'economia solidària, etc.

En el consum, es plasma en pràctiques de consum responsable seguides per individus, entitats, empreses i, darrerament, per algunes administracions públiques. Per consum responsable –també anomenat crític, transformador, ètic o conscient–, entenem el consum de béns i serveis efectuat de manera conscient amb la intenció de produir el màxim nombre d'impactes positius, alhora que es redueixen al mínim els impactes negatius. El consum responsable adopta les formes de consum cooperatiu, consum col·laboratiu, consum ecològic, consum solidari i de reducció voluntària del consum.

En el crèdit, pren la forma de finances ètiques, és a dir, d'entitats i altres eines financeres gestionades democràticament i que financen projectes que tenen un impacte social positiu. Aquestes iniciatives combaten l'alienació de l'estalviador, produïda per la seva pèrdua de control sobre la destinació dels estalvis que ingressa en una entitat financera convencional, a més de promoure l'ús social de la inversió, que és orientada cap a projectes mediambientals, culturals, de lluita contra la pobresa i l'exclusió social, i a favor del desenvolupament de l'ESS. A casa nostra, quan parlem de finances ètiques ens referim a Coop57, Fiare, Oikocredit, Acció Solidària contra l'Atur (ASCA) i les comunitats autofinançades (CAF), entre d'altres.

En el repartiment de l'excedent econòmic, disposem també d'experiències de distribució democràtica, equitativa i solidària de l'excedent. A escala empresarial, ens referim als ventalls salarials reduïts o fins i tot inexistents que s'apliquen en la majoria d'empreses de l'ESS, o al suport econòmic de l'empresa cap a activitats socials i comunitàries. A escala interempresarial, esmentem els fons de solidaritat entre empreses, com l'existent dins del grup cooperatiu Mondragón. A escala territorial, ho il·lustren els pressupostos municipals participatius practicats per més de dos-cents cinquanta ajuntaments d'arreu del món.

Floreixen també les alternatives al sistema monetari, allò que es coneix per monedes complementàries, socials o comunitàries. Podríem definir la moneda comunitària com una xarxa d'intercanvi de productes i serveis entre persones i/o empreses, que utilitzen una moneda (física o virtual) diferent de l'oficial, regida per unes normes i unes entitats de naturalesa democràtica. Entre les monedes comunitàries, hauríem de distingir les monedes locals, és a dir, monedes no oficials utilitzades voluntàriament pels habitants d'una comunitat territorial (per exemple, el SOL Violette a Tolosa de Llenguadoc, el bristol pound a Bristol, el txantxi a Oñati o la turuta a Vilanova i la Geltrú), i les monedes socials, és a dir, monedes no oficials utilitzades voluntàriament per una comunitat professional o ideològica (per exemple, el wir entre les pimes suïsses, el sàrdex entre les empreses de Sardenya, el puma dins de la Red de Moneda Social Puma de Sevilla o el boniato en el Mercado Social de Madrid).

3. Una economia de productes i serveis

Hem deixat per al final del repàs de les iniciatives socioeconòmiques alternatives segons la fase del cicle econòmic en què es produeixen, l'expressió de l'ESS en la producció, que podem anomenar producció cooperativa o treball cooperatiu. La producció constitueix probablement la branca fonamental, la clau de volta de tota economia; la creació, a partir dels recursos naturals i del treball humà, de productes i serveis útils per a la societat.

La producció cooperativa o el treball cooperatiu és la lliure associació de productors i productores, que detenen la propietat col·lectiva de l'empresa i la gestionen democràticament sota el principi d'una persona, un vot.

El treball cooperatiu es pot dur a terme, bé com a productor associat dintre d'una cooperativa de treball, una societat laboral, una associació o similars, bé com a productor autònom, però que col·labora amb altres dins d'una xarxa de productors o bé dins d'una cooperativa agrària o de serveis.

En aquests moments, hi ha milers de cooperatives de treball i altres empreses de treballadors i productors en tots els sectors de l'economia, des del sector primari fins als serveis passant per la indústria. Cenyint-nos a la forma cooperativa, s'estima que al món hi ha 223 milions de persones que són productores autònomes, sobretot agricultores, però dintre de l'àmbit d'una cooperativa, a les quals hem de sumar 26 milions més, que són empleades o sòcies de cooperatives de treball. En algunes regions del món la cooperativització assoleix xifres molt significatives: el 23% dels llocs de treball de la província de Ganwon a Corea del Sud, el 15% a la regió d'Emilia-Romanya a Itàlia, el 9% a la província de Santa Fe a l'Argentina, etc.

Algunes característiques de la producció cooperativa són l'alta seguretat i perdurabilitat dels llocs de treball que crea; la seva capacitat de resiliència davant les crisis; la superior presència i poder de les dones (malauradament sense arribar encara a la paritat); la gestió centrada en les persones; la remuneració similar o superior respecte d'altres empreses del mateix sector d'activitat, afegint-hi compensacions addicionals, siguin materials o no: els ventalls salarials més equitatius; la integració laboral de persones desfavorides socialment; l'acumulació de reserves financeres més elevada que la mitjana de les empreses, i les innovacions de producte o servei perquè reflecteixin valors com la sostenibilitat, la participació i la solidaritat.

Pel que fa als reptes de la producció cooperativa, esmentem la necessitat de desenvolupar més habilitats de gestió i que estiguin alineades als valors i principis de l'ESS, l'accés al finançament, la manca d'entorns normatius adequats, la intensificació de la intercooperació empresarial, l'aprofundiment en la democràcia interna, la participació dels usuaris i clients, i l'accentuació del seu compromís social.

4. Una economia democràtica i responsable

Constatem, doncs, que l'ESS abasta un garbuix d'iniciatives socioeconòmiques molt heterogènies. A grans trets, podríem dividir l'ESS en dos subsectors: l'ESS socioempresarial (cooperatives, mutualitats, societats laborals, associacions i fundacions de caràcter social i cultural, empreses d'inserció...) i l'ESS sociocomunitària (bancs de temps, monedes comunitàries, xarxes i fires d'intercanvi...).

L'heterogeneïtat del sector es manifesta en l'activitat, en la dimensió, en l'origen, en el tipus i la motivació dels seus actors, o en la configuració organitzativa que adopten. Moltes es basen en el treball remunerat, algunes en el voluntari, i també n'hi ha que els hibriden. Ara com ara, la majoria produeixen per al mercat capitalista, però també n'hi ha que s'orienten cap a l'autoproducció, el troc i el mutualisme. Unes són pràctiques esporàdiques (per exemple, la col·laboració desinteressada en un projecte de programari lliure per la xarxa), en canvi d'altres cristal·litzen en organitzacions informals com les xarxes d'intercanvi o les microeconomies comunitàries pròpies de grups neorurals, i moltes altres es configuren com a organitzacions formals de caràcter empresarial, tipus cooperativa o societat laboral, la qual cosa sol aportar eficàcia i continuïtat a l'activitat, a canvi d'arriscar-se a perdre frescor i horitzontalitat.

Acabada la descripció, assagem-ne una definició. Tenim dues vies per a definir què és i què no és l'ESS. L'una és basar-nos en les formes jurídiques, l'altra en les pràctiques.

L'economia social i solidària catalana està pendent que el Parlament compleixi el seu compromís d'aprovar una llei d'economia solidària. Fins aleshores, el marc legal que l'acull és la Llei espanyola 5/2011, de 29 de març, d'economia social. Aquesta norma utilitza el terme «economia social», però en bona mesura tracta de la mateixa realitat que altres denominem economia social i solidària. Doncs bé, l'article 5 d'aquesta llei estableix: «Formen part de l'economia social les cooperatives, les mutualitats, les fundacions i les associacions que duguin a terme activitat econòmica, les societats laborals, les empreses d'inserció, els centres especials de treball, les confraries de pescadors, les societats agràries de transformació i les entitats singulars creades per normes específiques

que es regeixin pels principis que estableix l'article anterior». Afegim que els tipus que integren l'economia social o l'economia social i solidària enumerats per la llei espanyola coincideixen amb els establerts per les lleis d'altres països.

D'acord amb això, per decidir si una iniciativa és o no ESS haurem de saber quina fórmula jurídica té. Conèixer la importància quantitativa de l'ESS amb aquest criteri també és molt fàcil; només cal consultar els registres de societats. D'aquesta manera, per exemple, podem afirmar que a Catalunya hi ha unes 16.000 entitats d'ESS, desglossades en unes 4.200 cooperatives, 5.000 societats laborals, 6.800 associacions i fundacions del camp social; 36 mutualitats de previsió social, 60 empreses d'inserció i 210 centres especials de treball. Aquestes societats donen feina a gairebé 190.000 persones, a més d'un altre milió i mig que són sòcies de consum o de serveis d'aquestes entitats.

Ara bé, tots coneixem de primera mà una cooperativa, una societat laboral, una fundació o una associació on qui treballa ho fa en pèssimes condicions, que és gestionada d'una manera poc democràtica i gens participativa, i que no manifesta cap sensibilitat social especial, és a dir, que a la pràctica funciona com una empresa mercantil privada més.

La constatació d'aquesta realitat ens empeny a intentar acotar l'ESS, no des de la voluntat proclamada (la forma jurídica, les declaracions de missió i valors de l'empresa), sinó des de la realitat practicada.

Paradoxalment, aquest altre enfocament troba suport també en aquella mateixa llei espanyola d'economia social, que a l'article 2 defineix l'economia social com «el conjunt d'activitats econòmiques i empresarials que en l'àmbit privat porten a terme aquelles entitats que, d'acord amb els principis recollits en l'article 4, persegueixen bé l'interès col·lectiu dels seus integrants, bé l'interès general econòmic o social, o tots dos alhora».

Ara ens preguntarem: i quins són els principis que recull l'article 4? Doncs «a) Primacia de les persones i de la finalitat social sobre el capital, que es concreta en gestió autònoma i transparent, democràtica i participativa. b) Aplicació dels resultats obtinguts de l'activitat econòmica principalment segons el treball aportat i el servei o l'activitat que fan les sòcies i socis o els seus membres i, si escau, la finalitat social objecte de l'entitat. c) Promoció de la solidaritat interna amb la societat. i d) Independència respecte als poders públics».

Si ens apropem a l'ESS des de les pràctiques, aleshores haurem de descartar totes aquelles cooperatives, associacions, fundacions, societats laborals i altres entitats que, en el dia a dia, no compleixen aquells principis. Això no obstant, per la mateixa lògica, si el que importa és la realitat i no la fórmula jurídica, aleshores probablement haurem de considerar que són economia social i solidària algunes societats mercantils (petites societats limitades, societats civils privades...) que a la pràctica compleixen aquells principis, de la mateixa manera que molts productors autònoms individuals (per exemple, una pagesa que segueix els principis de l'agroecologia i ven als grups de consum responsable), i encara també afegir la pila de pràctiques econòmiques comunitàries que igualment els compleixen com són els bancs de temps, les monedes comunitàries, les xarxes i fires d'intercanvi o els grups de criança compartida, encara que no tinguin cobertura legal. Per quina raó, sinó, les hauríem d'excloure?

D'aquesta manera, si utilitzem una aproximació o una altra, en resulta un perímetre parcialment diferent. En la meua opinió, el més útil és definir l'ESS sobretot des de les pràctiques, però concedint una mena de moratòria per tal que aquelles iniciatives d'ESS que avui «suspendrien» si algú n'avalués l'actuació tinguin temps per a millorar i perquè l'ús d'instruments que serveixen per a mesurar l'aplicació dels principis de l'ESS (el balanç social, el Pam a Pam...), es generalitzin.

Des de les pràctiques, podem assajar una definició sintètica de l'economia social i solidària: el conjunt d'iniciatives socioeconòmiques de tota mena, formals o informals, individuals o col·lectives, que prioritzen la satisfacció de les necessitats dels seus membres i/o d'altres persones per sobre del lucre; que són de propietat col·lectiva, naturalment quan són col·lectives i no iniciatives individuals; que es gestionen de manera democràtica; són independents respecte als poders públics, i actuen orientades per valors com l'equitat, la solidaritat, la sostenibilitat, la participació, la inclusió i el compromís amb la comunitat.

Aclarim un parell d'aspectes d'aquesta definició. Ens referim a iniciatives, com podríem parlar de pràctiques, i no pas d'entitats, ja que restringiria l'ESS a les seves manifestacions formalitzades i estables, quan en canvi considerem que qualsevol persona, física o jurídica –un individu, qualsevol tipus d'empresa o associació, una administració– pot fer accions d'ESS; per exemple, de consum responsable, que poden practicar tots els individus i organitzacions, incloent-hi l'Administració pública (compra pública responsable).

Segon aclariment: aquestes iniciatives les caracteritzem de «socioeconòmiques», perquè considerem que economia i societat haurien d'anar sempre entrelaçades i que, òbviament, l'economia que denominem «social i solidària» hi va.

5. Una economia de present i de futur

L'ESS constitueix un fenomen estès arreu del món, minoritari però de cap manera insignificant. Les seves iniciatives milloren les condicions de vida de la població, proporcionen aliments a baix preu, generen llocs de treball de qualitat, augmenten les rendes agràries i preserven el món rural, atorguen crèdits als sectors populars, faciliten habitatges assequibles, permeten que petites botigues sobrevisquin a la competència de les grans cadenes comercials, enforteixen l'economia local, etc. A més, fomenten els valors democràtics, solidaris, proactius i crítics de les persones, que esdevenen ciutadanes actives i subjectes transformadors. Però això no és tot.

Avui dia, l'ESS constitueix a la pràctica un laboratori gran i variat d'innovació social que assaja noves formes de treballar, gestionar, consumir i finançar-se, i un aparador que mostra als ulls de tothom que ho vulgui veure que és possible fer economia de manera eficaç i, alhora, democràtica, solidària, justa i sostenible. Per això no ens ha de sorprendre tampoc que molts investigadors socials (economistes inclosos) busquin en l'ESS una font d'inspiració. D'ençà de la crisi mundial de 2008, l'ESS inspira tant els qui desitjarien civilitzar el capitalisme com els qui cerquen models econòmics alternatius.

Tanmateix, l'ESS només es pot convertir en una part d'una alternativa al capitalisme si guanya densitat, dimensió i complexitat, i passa de l'escala micro (les iniciatives i empreses individuals) a l'escala meso (els ecosistemes territorials i sectorials d'iniciatives d'ESS). Per a això necessita créixer i vertebrar-se; aprofundir en un model de gestió basat en els valors alternatius que representa i no en el *management* capitalista; penetrar en mercats d'importància estratègica com els vinculats amb l'economia verda; orientar-se cap al desenvolupament autocentrat del sector, o en altres paraules, cap a la creació de mercats socials alternatius; pressionar perquè les polítiques públiques li siguin favorables, la qual cosa exigeix que siguin coproduïdes entre l'Administració i el sector mateix; prendre consciència d'ella mateixa, aprofundint en la seva identitat i esdevenir un actor econòmic i polític influent, aliat amb altres moviments socials transformadors i amb altres economies crítiques com la feminista i l'ecologista.

Conclusions

L'economia social i solidària està resolent les necessitats de milions de persones al món i ho fa alhora democratitzant la societat i inspirant nous sistemes econòmics més justos i sostenibles. La gran fortalesa de l'ESS és que no es tracta de cap elucubració teòrica, tampoc de cap ideal abstracte, sinó d'una realitat palpable. Tot i amb això, encara ha de desenvolupar-se molt i superar reptes difícils per a esdevenir una alternativa real a l'economia capitalista.

Referències bibliogràfiques

CONILL, J. *et al.* (2012). *Otra vida es posible*. Barcelona: UOC.

CORAGGIO, J. L. (2004). *La gente o el capital*. Buenos Aires: Espacio Editorial.

CORAGGIO *et al.* (2013). *Diccionario de la otra economía*. Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento.

DIVERSOS AUTORS (2010). «Economía solidaria, potencialidades y desafíos». Barcelona: Icaria. (Papeles nº. 110)

GARCIA, J. *et al.* (2001). *La dimensió cooperativa*. Barcelona: Icaria.

- GARCIA, J.; LAVILLE, J. L. (2009). *Crisis capitalista y economía solidaria*. Barcelona: Icaria.
GUERRA, P. A. (2002). *Socioeconomía de la solidaridad*. Montevideo: Nordan.
LAVAL, C.; DARDOT, P. (2015). *Común*. Barcelona: Gedisa.
LAVILLE, J. L. (2004). *Economía social y solidaria, una visión europea*. Fundación OSDE.



Jordi Garcia Jané

jordi@apostrof.coop

Soci de la cooperativa L'Apòstrof

Docent, escriptor i conferenciant habitual sobre temes de cooperativisme, economia social i solidària, democràcia participativa, innovació social, i alternatives socials en general. A part de nombrosos articles per a revistes com *Illacrua*, *Actualitat i Alternatives*, *Cooperatives de Treball*, *Cooperació Catalana*, *Nexe Quaderns d'Autogestió Cooperativa*, o el setmanari *Directa*, és autor o coautor de llibres com *La dimensió cooperativa* (2001, 2006), *Economía solidaria y crisis capitalista* (2010), *Democràcia econòmica* (2011), *Adéu capitalisme. 15M-2031* (2012) i *Economia solidària per a una Catalunya lliure* (2014). Treballa a la cooperativa l'Apòstrof i, a més, participa activament en altres cooperatives i entitats d'economia social i solidària com la Xarxa d'Economia Solidària (XES).

Els textos publicats en aquesta revista estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement 3.0 Espanya de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los, comunicar-los públicament i fer-ne obris derivades sempre que reconegueu els crèdits dels obris (autoria, nom de la revista, institució editora) de la manera especificada pels autors o per la revista. La llicència completa és pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/es/deed.ca>.



Dossier «Economia social i solidària: experiències i reptes»

RESPOSTES PER A REALITATS DIVERSES

El finançament de l'emprenedoria social. Models nous per a problemes vells?

Elisabet Bach

Professora col·laboradora dels Estudis d'Economia i Empresa (UOC)

Laura Lamolla

Professora dels Estudis d'Economia i Empresa (UOC)

Agraïm la col·laboració de:

Valentí Acconcia de Vanacco i Amadeo Ibarz i Montse Tarridas de Think Great.

RESUM En la mesura que sempre han sorgit problemes socials als quals donar resposta i solucions, sempre hi ha hagut emprenedoria social. En els darrers anys, s'han desenvolupat noves formes empresarials que donen resposta a reptes socials i mediambientals, i que combinen aspectes de les entitats no lucratives amb altres de les empreses lucratives.

D'una banda, en aquest article definim, doncs, l'emprenedoria social, la qual té unes característiques i unes necessitats específiques i diferenciades de l'emprenedoria convencional. Això ha permès desenvolupar un mercat de finançament específic que intenta donar resposta a les diferents tipologies d'entitats que operen en aquest àmbit.

De l'altra, presentem els models de finançament per a iniciatives socials i en quins casos i situacions són els més adequats.

PARAULES CLAU emprenedoria social; entitats no lucratives; models de finançament

*The financing of social entrepreneurship.
New models for old problems?*

ABSTRACT *Social entrepreneurship has existed for as long as there have been social problems needing responses and solutions. In recent years, new forms of business have been developed that respond to social and environmental challenges, and which combine aspects of non-profit organizations with others of for-profit companies.*

In this article we start by defining social entrepreneurship, which has specific characteristics and needs that are distinct from those of conventional entrepreneurship. This difference has enabled the development of a financing market specific to this field, which attempts to provide suitable responses to the different types of organizations operating therein.

We then go on to look at the financing models available to social initiatives and the cases and situations that make some more appropriate than others.

KEYWORDS *social entrepreneurship; non-profit organizations; financing models*

Introducció

L'emprenedoria social ha existit sempre i arreu del món, i actualment representa el 3,2% del total d'empreses en fase naixent (Bosma *et al.*, 2016). Atès que ni els estats ni el mercat no satisfan plenament les necessitats socials de les persones, al llarg de la història han sorgit emprenedors amb la intenció de donar resposta a necessitats diverses, generalment bàsiques, com l'accés a la salut i a l'educació, però també d'altres, com l'accés a les noves tecnologies o al lleure infantil.

En primer lloc, està àmpliament acceptat que els estats han fallat i fallen a l'hora de distribuir els recursos, especialment entre la població més pobre que té dificultats d'accés i rep una qualitat inferior dels serveis, entre altres qüestions. En segon lloc i pel què fa al mercat, molts consumidors, sobretot de països en vies de desenvolupament, no poden pagar els productes i els serveis que podrien satisfer les seves necessitats. De fet, les empreses han tingut pocs incentius per a adreçar-se a mercats amb poder adquisitiu i capacitat de consum molt limitats, tot i que en l'última dècada han sorgit nous models de negoci, com els anomenats de la base de la piràmide (BdP). Aquests models es desenvolupen gràcies a la innovació, els productes i els serveis adreçats a milions de persones que es troben en les capes més pobres de la societat, és a dir, «en la base de la piràmide», en què precisament aquest segment de mercat forma part de la cadena de valor de l'empresa com a client, proveïdor, etc.

La manera tradicional d'abordar els problemes socials s'ha basat en el model de subvencions per part de l'Administració i en donacions altruistes que han finançat les activitats i les entitats de caire social. Aquesta situació genera dependència de terceres persones i inestabilitat en els ingressos de les entitats socials. No obstant això, en els darrers anys s'han desenvolupat models de negoci que combinen característiques del sectors lucratiu i no lucratiu. Són les anomenades empreses híbrides, és a dir, que combinen un interès social (model d'entitats no lucratives) amb el finançament a partir del benefici generat per la mateixa organització i amb recursos aliens que també reben una remuneració per a aquest finançament (model lucratiu). Aquests nous models permeten afrontar problemes socials amb respostes viables i sostenibles econòmicament. Alhora, en l'àmbit del finançament també han sorgit nous models que permeten donar resposta tant a les necessitats financeres d'aquestes empreses híbrides, com a les de les entitats i persones que les financen.

En aquest article analitzem les diverses alternatives de finançament que tenen actualment les empreses socials, amb especial atenció a les de nova creació. Abans farem una anàlisi del significat de l'emprenedoria social per tal de consensuar posicions.

1. Una aproximació a l'emprenedoria social

Com en l'emprenedoria convencional, l'emprenedoria social detecta les necessitats i actua allà on el mercat i les institucions públiques no arriben. És a dir, detecta oportunitats per a millorar productes i serveis, crear solucions i noves aproximacions en l'àmbit social.

Tot i la definició anterior, encara no hi ha un consens absolut per a definir emprenedoria social, malgrat que ja han passat molts anys des que Bornstein (2004) va escriure *How to change the world. Social Entrepreneurs and the power of new ideas*, un dels llibres de referència principals en aquest àmbit, en què feia un recull de casos d'emprenedoria social i identificava les característiques dels protagonistes i les activitats que duïen a terme.

D'una banda, l'emprenedoria social interseca amb diverses disciplines de les ciències socials (economia, ciències polítiques, *management*, sociologia...) que tenen enfocaments diversos sobre el mateix fenomen. De

l'altra, la recerca s'ha centrat en una o diverses dimensions del fenomen, com ara els individus (característiques sociodemogràfiques, valors, actituds, etc.), les activitats en què es focalitza (reducció de la pobresa, accés a la salut i a l'educació, conservació d'ecosistemes...), els processos que la caracteritzen, els recursos que mobilitza i la missió que té. De fet, alguns autors com Dacin *et al.* (2011) consideren que el que distingeix realment l'emprenedoria social d'altres iniciatives emprenedores és precisament la missió.

Pel que fa la seva missió (la raó de ser de l'entitat), l'emprenedoria social preveu la creació de valor social i encara que alguns autors ignoren en la definició els resultats econòmics que se'n deriven, altres consideren que en són una part fonamental. Ara bé, uns la consideren en un nivell secundari (Mair i Marti, 2006; Seelos i Mair, 2005) i altres (Dacin *et al.* 2011) en el mateix nivell. Tal com indiquen aquests últims, el valor econòmic és imprescindible per a la sostenibilitat de les iniciatives socials. Si no fos així, no es tractaria d'emprenedoria social sinó d'altres iniciatives de caràcter social, com la filantropia o fins i tot l'activitat de l'Administració pública. Bosma *et al.* (2016) utilitzen en la seva definició d'emprenedoria social totes dues aproximacions. En un sentit ampli, la defineixen com qualsevol activitat, organització o iniciativa que té un objectiu concret relacionat amb aspectes socials i/o mediambientals. D'una forma més acotada, en la missió i el valor generat, que ha de ser clarament social o mediambiental.

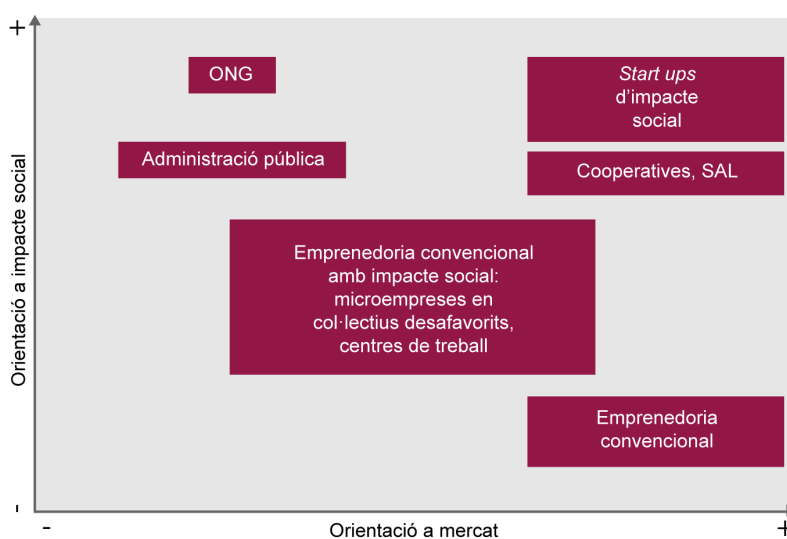
Taula 1. Diferències principals entre emprenedoria social (ES) i convencional (EC)

	ES	EC
Missió	Necessitat social no atesa	Detecció d'una oportunitat de mercat que permet captar valor econòmic (per a l'empresa)
Valor	Valor social com a finalitat principal	Valor econòmic com a finalitat principal

Font: Elaboració pròpia

Com es pot observar en la taula anterior, el tipus de valor per a ambdues tipologies d'emprenedoria no és ex-cloent, encara que la finalitat principal sigui una o una altra. De fet, aquest doble vessant permet definir un univers ampli d'entitats i empreses que participen de l'àmbit social però des de diferents focus i perspectives.

Figura 1. Classificació de l'emprenedoria social segons l'impacte social i l'orientació al mercat



Font: Elaboració pròpia.

Com podem observar en el gràfic anterior, les ONG i els àmbits d'actuació de l'Administració pública se situen allà on l'impacte social és elevat i l'orientació al mercat és baixa.

A continuació, amb un impacte social elevat i amb una certa orientació al mercat, es troben aquelles entitats i empreses l'activitat comercial de les quals és subsidiària de la seva missió. En aquest apartat, hi podem trobar, per exemple, centres de treball per a col·lectius amb discapacitats físiques o psíquiques o entitats que ajuden persones de col·lectius desfavorits a muntar una microempresa, entre d'altres.

Seguidament, amb una orientació més gran al mercat, però mantenint també un impacte social, se situa el sector del cooperativisme, en què els treballadors participen en la gestió de les cooperatives. Aquest element aporta un aspecte social essencial a aquesta tipologia d'entitats, més enllà que la seva missió tingui una finalitat social o comercial.

Ja entrant en el sector que té una clara orientació al mercat però que manté una vocació social elevada, se situen les empreses d'impacte social o híbrides. Dins d'aquest col·lectiu s'inclouen les empreses emergents (*start-up*) d'impacte, és a dir, aquelles empreses de nova creació amb un gran potencial de creixement, rendiment econòmic alt i una incidència social elevada.

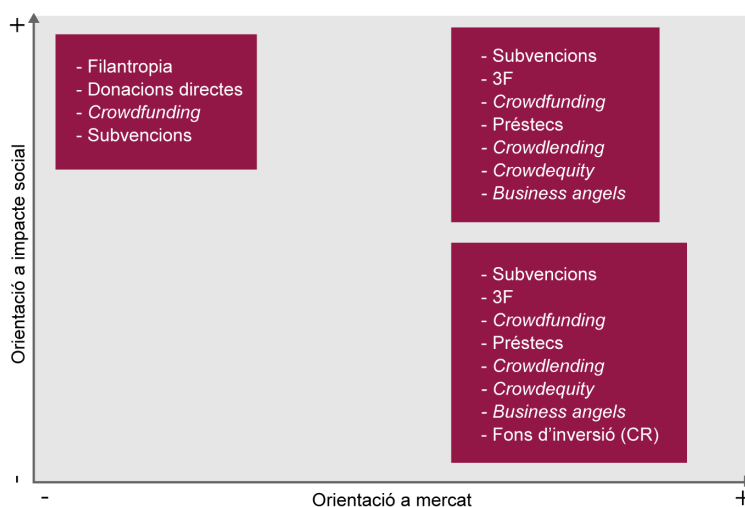
Finalment, amb una vocació clara de mercat se situen les empreses comercials. En aquest cas, l'impacte social, més enllà del que té qualsevol empresa, també dependrà de com exerciti la responsabilitat social corporativa. Hi ha empreses que són molt actives en aquest aspecte i que generen una incidència social elevada i d'altres que no.

Així, doncs, tenint en compte aquesta classificació i sobre la base de la definició d'emprenedoria social més restrictiva, que inclou tant l'orientació al mercat com l'impacte social, es pot afirmar que les ONG, l'Administració pública i l'emprenedoria convencional –tot i que faci accions per mitjà de la responsabilitat social corporativa– queden excloses de l'emprenedoria social.

2. Finançament d'iniciatives d'emprenedoria social

En els darrers anys han sorgit nous models que combinen la missió social amb la rendibilitat econòmica per tal que el projecte sigui viable i autosostenible. Aquest nou model amplia les formes tradicionals de finançament basades en les donacions altruistes i les subvencions dels organismes públics cap a fórmules relacionades amb el model d'empresa convencional.

Figura 2. Classificació de les formes de finançament segons el grau d'impacte social i l'orientació al mercat de la iniciativa finançada



Font: Elaboració pròpia.

En aquesta anàlisi ens centrarem en les formes de finançament orientades al que hem definit com a emprenedoria social en l'apartat anterior. Com es pot observar en la figura anterior, les eines de finançament són similars a les que tenen a l'abast les empreses convencionals. Pel que fa a les entitats que cedeixen els fons, en alguns casos també poden coincidir amb les que operen en l'àmbit de les empreses comercials, però en d'altres, hi ha iniciatives especialitzades en emprenedoria social, ja sigui per la seva idiosincràsia o per les formes jurídiques que financen (fundacions, centres especials de treball, cooperatives, societats anònimes laborals...). No pretenem fer-ne una relació exhaustiva, sinó explicar la tipologia de cada forma de finançament i posar-ne exemples de referència.

Les aportacions pròpies dels promotors del projecte i del seu entorn immediat: aquest tipus de finançament fa referència a les aportacions que fan els mateixos promotors o bé el seu cercle familiar, d'amics i coneguts en les primeres etapes del projecte per tal que es pugui fer un estudi / recerca de mercat, desenvolupar el producte i cobrir les despeses inicials.

Les donacions i aportacions a fons perdut: en aquest cas el projecte ja rep recursos –no necessàriament econòmics– de terceres persones, però no generen cap obligació de tornar-los al donant. En aquest grup hi ha entitats / institucions que, tradicionalment, han participat en el finançament d'empreses i projectes, com l'Administració pública. A tall d'exemple es poden esmentar *SME instrument* –adreçat a empreses amb potencial de donar resposta a problemes europeus, també en l'àmbit social, econòmic i mediambiental– i les subvencions del Departament d'Empresa i Ocupació per a la contractació d'aval per a la constitució de cooperatives i societats anònimes laborals. Tradicionalment, les fundacions també han fet donacions en aquest àmbit, tot i que en l'actualitat n'hi ha que tenen la finalitat de promoure i donar suport a l'emprenedoria social, com la Fundación Repsol per a projectes de millora de l'impacte mediambiental.

Hi ha altres fórmules més recents i que constitueixen en elles mateixes models de negoci innovadors, com el *crowdfunding*, que és una forma de finançament col·lectiu organitzat a través de plataformes que operen en línia. Hi ha tres tipus de *crowdfunding* a fons perdut. Són els següents:

- *Crowdfunding* de donació: és una fórmula molt habitual en ONG i molt poc en empreses, però és possible aplicar-la quan una ONG demana els fons per tal que el col·lectiu a qui s'adreça pugui desenvolupar projectes d'emprenedoria. També es pot utilitzar si una empresa, en aquest cas social, vol dur a terme un projecte de tipus altruista.
- *Crowdfunding* de recompensa, quan aquesta està fixada prèviament i depèn de la quantitat aportada. Aquest tipus de *crowdfunding*, per exemple Goteo, també aporta informació als promotors / donants sobre el producte, l'acceptació que té i la tipologia de clients. A banda d'obtenir finançament, és una manera de validar el projecte.
- *Crowdfunding* mixt de donació i recompensa: és una fórmula en què la recompensa no la dona l'entitat que rep els fons sinó una altra entitat de renom, que ofereix un producte que pot ser interessant per a les persones que aporten els fons. Com en el cas del *crowdfunding* de donació, és poc habitual en l'àmbit de projectes empresarials.

Les aportacions de capital i préstecs participatius són un tipus de finançament en el qual les persones / entitats que aporten els fons reben a canvi participacions de la societat receptora. Respecte les aportacions de capital n'hi ha de diversos tipus:

- El *crowdequity* o *crowdfunding* de capital: en aquest cas, com en el *crowdfunding* de donació i de recompensa, els fons provenen de diferents persones que hi accedeixen a través de plataformes en línia, com per exemple La Borsa Social.
- Els *business angels* especialitzats en projectes d'impacte social. Igual que la resta de *business angels*, són inversors privats que s'organitzen habitualment a l'entorn de xarxes o bé d'acceleradores i que inverteixen directament en els projectes. A part de l'aportació econòmica, i a diferència del *crowdequity*, també contribueixen a l'èxit del projecte amb la seva experiència i xarxa de contactes. Hi ha múltiples xarxes, com Creas Coinversión (xarxa de *business angels* adreçada a empreses emergents d'impacte social) o Ship2b (acceleradora especialitzada en projectes amb impacte social).

- L'emprenedoria social també té accés al capital risc, que comprèn aquelles entitats que aporten fons a les empreses en forma de capital per un temps determinat. Els fons que aporten poden estar per sobre dels 300.000 euros. Normalment aquests fons s'especialitzen per sector / activitat de les empreses finançades o per la seva etapa de desenvolupament. Per exemple Creas Inicia s'adreça a empreses emergents en fase de llavor; Creas Desarrolla a empreses emergents amb impacte social en fase d'expansió; o la Fundació Isis, a tasques d'inclusió social i a centres de treball.

Finalment els préstecs participatius són una fórmula mixta entre les aportacions de capital i els crèdits, ja que són aportacions que cal tornar en un termini acordat i que generen un interès, però que tenen un tram d'interès variable segons el resultat de l'empresa. Cal puntualitzar que aquest tipus de finançament es considera un recurs propi dintre del balanç de la societat. L'Administració pública (Enisa, Institut Català de Finances) disposa de modalitats de préstecs participatius, moltes vegades complementaris a les aportacions d'inversors privats com els *business angels*. Algunes entitats sense afany de lucre tenen com a finalitat el finançament de projectes d'economia social. És el cas de Coop57, cooperativa de serveis financers que facilita préstecs participatius a les cooperatives adherides.

Els préstecs són un tipus de finançament pel qual l'entitat que aporta els fons i la que els rep acorden un termini per a tornar-los i una remuneració (interès). Com en les tipologies anteriors hi ha agents tradicionals que han concedit préstecs però que s'han especialitzat en el sector social i altres que han innovat en el model de negoci, com ara el *crowdlending*.

El *crowdlending* és la modalitat de préstec del *crowdfunding*, és a dir, els fons provenen de persones privades que els cedeixen a través d'una plataforma en línia que selecciona els projectes i gestiona el bon fi de l'operació fins a la devolució total del nominal i dels interessos. En el cas de l'emprenedoria social, l'interès que s'acorda pot ser un interès de mercat, però també pot ser nul, de manera que el retorn per a l'aportant és l'impacte social. A diferència de l'emprenedoria comercial, en què els préstecs es concedeixen a empreses que ja fa temps que són al mercat per tal de poder-ne contrastar la solvència, en el cas de l'emprenedoria social, el *crowdlending* també s'utilitza per a finançar projectes nous, com són els casos d'Ecrowd per a projectes d'impacte mediambiental o Realfunding.

Hi ha algunes entitats financeres, tant del sector de la banca ètica (Fiare Banca Ètica) com de la banca comercial tradicional (Microcrèdits de Microbank), que tenen línies de préstecs adreçats a finançar projectes d'emprenedoria social.

Finalment, algunes entitats no lucratives (per exemple ASCA, que facilita microcrèdits sense interès adreçats a persones en atur) tenen línies de microcrèdits adreçats a persones de col·lectius amb risc d'exclusió per tal que puguin finançar el seu projecte. Les institucions públiques –per exemple l'Institut Català de Finances– també tenen línies de préstecs per a iniciatives socials.

Tot i la diversitat de tipus de finançament i pel que fa a Europa occidental, les principals fonts de finançament que utilitzen els emprenedors socials emergents són per ordre d'importància, els programes governamentals i les donacions (43%), la família (38%), els bancs i altres institucions financeres (25%), inversors privats i capital risc (25%), caps i companys de feina (18%), amics (14%) i en últim lloc el *crowdfunding* (9%) (Bosma *et al.*, 2016). Aquesta situació, sembla reflectir que, tot i que en els últims anys han sorgit nous instruments de finançament, l'emprenedoria social continua finançant-se principalment per mitjà de programes governamentals i de la família i coneguts (3F).

Conclusions

En la mesura que sempre han sorgit problemes socials als quals donar resposta i solucions, sempre hi ha hagut emprenedoria social.

En els darrers anys, des de l'àmbit acadèmic s'ha intentat definir l'emprenedoria social. Hi ha un cert consens, que es basa en dos elements essencials: la missió social i la captura de valor econòmic, aquest últim necessari

per a la viabilitat i la sostenibilitat de la iniciativa. És a dir, necessari per a donar resposta a la necessitat social i/o mediambiental plantejada en la missió de forma regular i sostenible en el temps.

Aquesta nova forma de donar resposta a reptes socials i mediambientals ha donat lloc a noves formes empresarials que combinen aspectes de les entitats no lucratives amb altres de les empreses lucratives. És el que anomenem empreses híbrides.

Paral·lelament, s'està desenvolupant un mercat de finançament que intenta donar resposta a les diferents tipologies d'entitats que operen en el camp de l'emprenedoria social.

Hi ha diferents tipologies de finançament segons el retorn que s'espera: a fons perdut (si no s'espera retorn), de participació en el capital (si s'espera un retorn variable i a risc d'acord amb l'evolució de l'empresa) i de préstec (si s'espera una remuneració econòmica acordada).

També hi ha diferents tipus d'entitats que ofereixen finançament: entitats sense finalitat de lucre, institucions públiques, iniciativa privada (persones físiques i persones jurídiques).

Una altra diferència és que cada entitat s'adreça a una part de l'univers que anomenem emprenedoria social: aquelles que s'orienten a empreses híbrides i moltes vegades, en concret, a les anomenades empreses emergents d'impacte; les que s'han especialitzat en les empreses de tipus cooperatiu; les que aporten fons a empreses en què l'activitat comercial és subsidiària de la missió social.

L'emprenedoria social té una presència molt dispar arreu del món. A Espanya té una ràtio situada a la banda baixa (0,9% segons Bosma *et al.*, 2016). Cal esperar que, d'acord amb el que succeeix en altres economies properes, aquest sigui un sector en creixement, tant pel que fa als projectes com a les formes, l'origen i el volum de les fonts de finançament.

Referències bibliogràfiques

- BOSMA, N.; SCHOTT, T.; TERJESEN, S.; KEW, P. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor 2015 to 2016: Special Report on Social Entrepreneurship*. Global Entrepreneurship Research Association (www.gemconsortium.org).
- BORNSTEIN, D. (2004). *How to change the world. Social entrepreneurs and the power of new ideas*. Oxford University Press.
- CARTER, E.; SHAW S. (2007). «Social Entrepreneurship». *Social and small business and enterprise development*. Vol. 14, núm. 3, pàg. 418-434.
- COMISSIÓ EUROPEA. *Horizon 2020. Programa Marc per a la innovació i la recerca*. <<https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/sme-instrument>> [Data de consulta: 9 d'octubre 2016].
- DACIN, M.T.; DACIN, P.; TRACEY, P. (2011). «Social entrepreneurship: a critique and future directions». *Organizations science*. Vol. 22, núm. 5, pàg. 1203-1213.
- FERNÁNDEZ-LAVIADA; PEÑA, I.; GUERRERO, M. I.; GONZÁLEZ-PERNÍA, J. L. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2014*. Santander: Editorial de la Universidad de Cantabria.
- GENERALITAT DE CATALUNYA. «Emprenedoria Social. Recull de recursos per a l'emprenedoria social». <<http://www.emprenedoriasocial.cat/recull/index.php/recursos/listar/economics/589>> [Data de consulta: 16 d'octubre de 2016].
- MAIR, J.; MARTÍ, I. (2006). «Social entrepreneurship research: a source of explanation, prediction and delight». *Journal of World Business*. Núm. 41, pàg. 36-44.
- RUIZ DE MUNAIN, J. L.; MARTÍN, J. (2012). *Mapa de las inversiones de impacto en España*. Madrid: Fundación Compromiso y Transparencia.
- SEELOS, C.; MAIR, J. (2005). «Social entrepreneurship: creating new business models to serve the poor». *Business Horizons*. Núm. 48, pàg. 241-246.
- XARXANET.ORG. Entitats i voluntariat per un món millor.<<http://xarxanet.org>>.



Elisabet Bach Oller

ebach@uoc.edu

Professora col·laboradora dels Estudis d'Economia i Empresa (UOC)

Consultora econòmica i financera d'emprenedors en el procés de creació i desenvolupament del projecte, i d'empresaris en la consolidació de l'empresa i la viabilitat de projectes. Col·legiada en el Col·legi d'Economistes de Catalunya i membre del grup de treball de Creació d'Empreses i Emprenedoria. Fa xerrades de divulgació i cursos de formació sobre empenedoria, finances i finançament de l'empresa. Llicenciada & MBA per ESADE Business School. És professora col·laboradora de l'assignatura Iniciativa empenedora dels Estudis d'Economia i Empresa de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC).



Laura Lamolla

llamollak@uoc.edu

Professora dels Estudis d'Economia i Empresa (UOC)

Professora a la UOC des de 2007 on imparteix assignatures d'iniciativa empenedora, estratègia i estratègia internacional. Combina la seva activitat docent amb la direcció acadèmica del grau en ADE. Els seus interessos de recerca estan relacionats amb el gènere, l'empenedoria i l'equilibri vida-treball. Ha participat en diversos projectes europeus i nacionals sobre aquests temes. Doctora en Ciències Polítiques i de l'Administració per la Universitat Autònoma de Barcelona, Master in International Management per CEMS (Community of European Management Schools) i Llicenciada & MBA per ESADE Business School.

Els textos publicats en aquesta revista estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement 3.0 Espanya de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los, comunicar-los públicament i fer-ne obris derivades sempre que reconegueu els crèdits dels obris (autoria, nom de la revista, institució editora) de la manera especificada pels autors o per la revista. La llicència completa és pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/es/deed.ca>.



TREBALL FINAL DE GRAU

«Ei! (Estem aquí)»: la immobiliària dels *pop-up stores*

Oriol Fernández Rodríguez

Alumni del Grau d'ADE (UOC)

RESUM Projecte final del grau d'Administració i Direcció d'Empresa de la Universitat Oberta de Catalunya, per al qual s'ha elaborat un pla d'empresa seguint les directrius de l'assignatura.

«Ei! (Estem aquí)» és un *marketplace* immobiliari que posa en contacte emprenedors i empresaris amb llogaters de locals comercials per tal de testar una idea de negoci o exhibir un producte durant un temps determinat en un espai físic. Aquest pot variar des de poques hores per a la presentació d'una marca o d'un producte fins a uns mesos o fins i tot un any, segons l'estratègia de l'empresa. Aquest projecte neix amb la idea d'atendre les necessitats d'empresaris i emprenedors, «Ei! (Estem aquí)», que volen d'exhibir els seus productes innovadors i no tenen diners per a disposar d'un espai o un local comercial. Per tal d'atendre aquestes necessitats, l'empresa ofereix tarifes més ajustades que la seva competència gràcies a la productivitat que es guanya mitjançant la seva plataforma en línia i externalitzant tots els processos que no són el *core business* de l'empresa. D'aquesta manera, es poden dedicar a proporcionar un servei innovador i de qualitat que posa el client en el centre de negoci. És també molt important el servei d'assessorament que l'empresa proporcionarà a diverses àrees, i que servirà per a donar suport en tot moment a emprenedors que volen tirar endavant una idea de negoci però que no tenen massa clar com fer-ho.

PARAULES CLAU *pop-up stores*; locals comercials; immobiliària; comerç local; emprenedoria; *marketplace*

¡Eo! (Estamos aquí): *a real estate agency for pop up stores*

ABSTRACT *This article explains my final project for a Bachelor's Degree in Business Administration and Management from the Universitat Oberta de Catalunya (UOC). It consists of a business plan and has been carried out in accordance with the course plan.*

Ei! (Estem aquí) is a real estate marketplace where entrepreneurs and landlords share commercial estate to test a business idea or exhibit a product during a short period of time. The period can vary, from just a few hours for a brand or a product presentation, to months or even a year, depending on the company's strategy. This project goes to market to meet the business community's needs. It is for entrepreneurs who want to exhibit new products or promote a new business idea, but don't have enough funds to acquire or rent a retail space for an indeterminate length of time.

To attend to these needs, the company offers competitive prices compared to its competitors, helped by the improved productivity achieved with its online platform and the outsourcing of all processes that are not core business. The company can provide an innovative and high quality service that puts the client at the centre of the business. Also of much importance is the consultancy

service that provides legal, administrative, marketing and IT advice to entrepreneurs who want to develop a business but don't know how to get started.

KEYWORDS *Pop-up stores; commercial estate; local business; entrepreneur; marketplace; start-up*

Introducció

Aquest article, és un resum de la memòria¹ del meu treball final del grau d'Administració i Direcció d'Empreses de la Universitat Oberta de Catalunya. El treball es va elaborar seguint les guies que van proporcionar els professors de l'assignatura.

La idea del projecte sorgeix de la curiositat personal i professional sobre la via emprenedora: abans de començar aquest projecte no sabia la dificultat que comporta la planificació d'una empresa. Des de la idea inicial fins a la posada en marxa del projecte, passant pel fet de trobar gent adient que es pugui fer càrrec d'algunes de les àrees del projecte en les quals l'autor no té prou experiència, l'anàlisi estratègica, la planificació de màrqueting, la gestió de recursos i la planificació financera.

«Ei! Estem aquí», el projecte que es presenta a continuació, és una empresa de serveis que té l'objectiu de d'ajudar emprenedors i empresaris a validar la seva idea de negoci gràcies a la creació de *pop-up stores* a la ciutat de Barcelona i al seu assessorament. Una persona amb una idea de negoci no sempre té clar com tirar-la endavant i si funcionarà. L'objectiu de l'empresa és crear teixit empresarial i teixit laboral a la vegada que busca l'èxit professional dels emprenedors.

1. Model de negoci

La missió d'«Ei! (Estem aquí)» és posar en contacte un empresari, emprenedor, fundació, associació o qualsevol que tingui la necessitat de llogar un local comercial a curt termini (podrien ser des d'unes hores amb l'objectiu de fer un esdeveniment fins a un any) amb el propietari d'un local comercial o un *corner* o espai dins d'una botiga que ja existeix.

La visió d'«Ei! (estem aquí)» és consolidar-se com un referent del sector immobiliari gestionant immobles durant un temps curt (botigues *pop-up*), primer a la ciutat de Barcelona i després a tot l'Estat. Es vol donar una solució a la manca d'oferta immobiliària en el nínxol de mercat de les botigues *pop-up* a la ciutat de Barcelona, i després estendre aquest model de negoci a les principals ciutats del país.

Es té en compte la manca de coneixements administratius (passos que cal seguir per a obrir una empresa, tràmits, etc.), financers (com cercar finançament per al teu projecte) i de màrqueting (marca, web, xarxes socials, comunicació, etc.) que tenen moltes persones quan volen obrir un negoci. Per tal de minimitzar el risc que aquesta manca de coneixements pot comportar, la idea és oferir un servei d'assessorament personalitzat als emprenedors.

A més, s'ha de puntualitzar que «Ei! (Estem aquí)» cercarà sempre l'excel·lència com a qualitat del servei i per tant la satisfacció dels clients.

«Ei! (Estem aquí)» durà a terme la seva activitat empresarial fonamentada en els valors següents:

1. Dipositada en el Repositori Institucional de la UOC (O2) <<http://hdl.handle.net/10609/56949>>, el portal que recull, difon i preserva les publicacions digitals en accés obert dels membres de la UOC, elaborades en el desenvolupament de les seves activitats de recerca, de docència i de gestió.

- Qualitat de producte i serveis
- Innovació
- Atenció al client
- Compromís amb la comunitat i responsabilitat
- Creativitat

2. Clients

El públic objectiu d'«Ei! (Estem aquí)» són empreses, empresaris, emprenedors, fundacions o associacions i totes aquelles persones interessades a llogar un local comercial o un *corner* durant un període de temps curt (des d'unes hores fins a un any) a la ciutat de Barcelona, inicialment, i després a les principals ciutats de l'Estat espanyol.

Els emprenedors són un públic objectiu molt interessant per a aquest projecte, ja que el seu assessorament ens diferencia de la competència, però no es vol deixar de banda una possible col·laboració amb empreses més grans o projectes consolidats.

Les variables que s'utilitzaran per a trobar l'usuari tipus d'«Ei! (Estem aquí)» són:

- **Geogràfica:** En un primer moment l'empresa operarà a la ciutat de Barcelona. La idea és estendre el model de negoci a les principals ciutats de l'Estat espanyol.
- **Demogràfica:** Emprenedors, empreses, fundacions i associacions compromeses socialment i mediambientalment liderades per persones entre 20 i 50 anys.
- **Psicogràfica:** Persones emprenedores actives en els diversos mitjans digitals.
- **Conductual:** Busquem un client compromès que vol assolir l'excel·lència, establir relacions a llarg termini i fidelitzar-lo per tal que pugui difondre la nostra idea de negoci a altres emprenedors interessats a tirar endavant una nova idea.

2.1. Proposta de valor

Tenint en compte aquestes preguntes, els trets característics que defineixen el projecte són:

- **Atenció a l'usuari personalitzada**
- **Servei d'assessorament per a emprenedors:** S'apostarà pels emprenedors com una peça clau del projecte per tal de fer-se un nom entre el públic objectiu, l'empresariat de la ciutat de Barcelona. D'aquesta manera es vol fidelitzar el segment que inclou els nous emprenedors i les noves empreses, i també, atraure propostes ja consolidades que estan en línia amb la filosofia del projecte.
L'objectiu més important és créixer i consolidar els usuaris. També fer que els projectes dels nous emprenedors siguin sostenibles al llarg del temps. Una de les claus per a consolidar la plataforma és que hi hagi un «boca-orella» positiu. Això farà que es desenvolupin sinèrgies entre els empresaris, els llogaters i l'empresa, que seran necessàries mantenir per a la consolidació i creixement de la plataforma a llarg termini. Els preus s'expliquen en l'apartat 6. Pla financer.
- **Plataforma web innovadora:** L'empresa vol oferir una plataforma innovadora, que a la vegada oferirà un disseny avançat. A més, es vol diferenciar dels competidors amb uns continguts digitals acurats i de qualitat.
- **Disseny i fotografia, innovadors i de qualitat**
- **Integració de l'RSC:** L'empresa vol ser part activa de l'estructura empresarial de les zones on sigui present i ajudar emprenedors i empresaris gràcies a serveis com l'assessorament per tal que aquestes noves empreses creixin i es consolidin. Aquests projectes seran respectuosos amb el teixit social i empresarial existent a la zona, alhora que es potenciaran aquells que siguin més respectuosos amb el medi ambient.
- **Estructura reduïda i flexible:** Per a una petita empresa com «Ei! (Estem aquí)» és molt important l'agilitat i la rapidesa.

2.2. Canals

«Ei! (Estem aquí)» es comunicarà amb els usuaris per mitjà dels canals següents:

- Plataforma en línia – «Ei! (Estem aquí)»
- Telèfon d'atenció a l'usuari, tant per a llogaters com per a arrendadors.
- Xarxes socials – Inicialment estarem presents a Facebook, Twitter, Instagram, YouTube i Pinterest, però no es descarta afegir alguna altra xarxa social en el futur.

Els canals de distribució que es plantegen inicialment són els següents:

- Plataforma en línia
- Telèfon d'atenció a l'usuari

A continuació, s'indica l'estratègia publicitària que se seguirà per a enfortir la imatge de marca i la idea de negoci.

- Des d'un primer moment, i tenint en compte els recursos limitats amb els quals comptarà l'empresa, s'apostarà per una estratègia boca-orella positiva.
- Es buscarà l'esponsorització d'un parell d'esdeveniments multitudinaris l'any que s'adeqüin a la filosofia de l'empresa i que siguin diferents dels que utilitza la competència. (Per exemple un mercat de botigues *pop-up* com Palo Alto de Barcelona.)
- Es desenvoluparan campanyes publicitàries i promocions puntuals que es basaran en una rebaixa puntual del preu. (Dia de l'emprenedor, Sant Jordi, Nadal, etc.)
- S'apostarà per una comunicació fluïda amb els mitjans de comunicació mitjançant reunions puntuals i l'enviament de notes de premsa cada vegada que hi hagi alguna novetat. També es promouran visites de premsa a l'oficina de l'empresa per tal de tenir més repercussió en els mitjans.
- Totes aquestes estratègies es recolliran i es compartiran a les diferents xarxes socials de l'empresa amb un disseny atractiu i innovador.

2.3. Relació amb els clients

El punt següent determina la relació que l'empresa mantindrà amb els clients. Es pot dividir en els punts següents:

- Els treballadors d'«Ei! (Estem aquí)» buscaran l'**excel·lència** en el seu tracte amb els clients. La idea és que els usuaris de la plataforma se sentin acompanyats en tot moment, mentre busquen el local perfecte per al seu projecte.
- Es buscarà mantenir un **tracte proper i personalitzat**. Això es pot percebre, entre d'altres, en la qualitat dels continguts i de les fotografies dels locals comercials. També és molt important el servei d'assessorament a emprenedors per tal de fidelitzar-los i obtenir un *word-of-mouth* positiu.
- Els treballadors de l'empresa hauran d'adaptar-se a un estil empresarial marcat pels temps que marquen les noves tecnologies. Per això, s'imposarà una cultura empresarial **àgil i flexible** que farà molt més fluides les relacions amb els clients.
- L'empresa es compromet a establir una política de **transparència**. Tan bon punt es coneguin i siguin publicables els resultats de l'empresa es penjaran a la plataforma.
- L'empresa estarà present en els esdeveniments més importants del sector i informarà els usuaris de les novetats més importants mitjançant unes entrades molt acurades en els seus canals digitals (xarxes socials, web i blog).

2.4. Flux d'ingressos

El principal flux d'ingressos d'«Ei! (Estem aquí)» provindrà de la plataforma en línia. Els serveis que s'oferiran són els següents:

- **Lloguer:** Una part sufragada per l'arrendador (30%) i la més important pel llogater (70%). Els preus dependran de diversos factors, com per exemple, localització, dimensions o si es requereixen altres serveis amb la implicació de l'empresa. Com s'ha explicat abans es faran promocions coincidint amb dates especials.
- **Publicitat:** Altres marques (preferentment aquelles que treballin amb «Ei! (Estem aquí)» podran utilitzar espais delimitats de la *homepage* o de les diverses *landing pages* de la plataforma per promocionar els seus productes o serveis. Aquests preus estaran indicats en un pdf que es lliurarà a possibles clients.

També hi haurà un flux important d'ingressos provinent de l'assessorament a emprenedors. Aquest servei serà personalitzat. El mètode principal de pagament serà mitjançant targeta o transferència bancària, encara que també s'acceptaran els principals mètodes de pagament digitals, com Paypal o Trustly.

Com que una de les activitats principals de l'empresa és el lloguer de locals comercials per a fer esdeveniments de promoció o de llançament de productes o marques, es calcula que serà un negoci molt estacional. Hi haurà puntes de feina durant les dates que normalment són subjecte de promoció: com per exemple, el mes de desembre (festes d'empresa) i dates com Setmana Santa, Dia del Pare, Dia de la Mare, Sant Jordi, Diada de Catalunya, Black Friday, Dia de l'Emprenedor, etc. També les dates que coincideixin amb el tancament comptable d'empreses i/o organitzacions per si volen organitzar rodes de premsa.

2.5. Recursos clau

Per recursos clau s'entenen tots aquells recursos que són necessaris per a fer que el negoci generi valor, pugui créixer i consolidar-se en el mercat. Poden ser físics, intel·lectuals, humans i financers.

- **Recursos físics:** Tres taules en un espai de *coworking* (similar al MOB² Barcelona) amb un armari, tres telèfons intel·ligents i una línia de telèfon per tenir connexió a internet en l'espai de *coworking*. Tres ordinadors portàtils (tipus Ultrabook o Macbook) i material d'oficina (bolígrafs, llibretes, carpetes, arxivadors, etc.).
- **Recursos intel·lectuals:** Els tres emprenedors que donen forma a la idea de negoci, els fotògrafs que faran fotos dels locals comercials, els empresaris que volen tirar endavant les seves idees de negoci i les persones que volen llogar els locals.
- **Recursos humans:** L'equip inicial format pels tres emprenedors. S'externalitzarà el servei de disseny de la pàgina web i les fotografies dels locals comercials. També es comptarà amb una gestoria comptable i assessorament legal per a fer front a les qüestions més complicades que tinguin a veure amb impostos i lleis.
- **Recursos financers:** En un primer moment es tirarà endavant el projecte amb una aportació inicial de 15.000 euros per part de cada un dels emprenedors, 45.000 euros en total. La primera ronda de finançament (la mateixa suma de 45.000 euros) arribarà a través dels anomenats FFF (*family, friends and fools*) i s'obrirà un compte en alguna plataforma de proveïment participatiu (*crowdsourcing*) tipus Verkami i es buscarà suport de finançament públic mitjançant ajudes d'organismes públics com el CDTI o concursos universitaris. Per tal d'assolir una segona ronda de finançament es contactarà amb *business angels* com Carlos Blanco³ en esdeveniments com la conferència Noah⁴ a Londres. Si cal una tercera ronda de finançament més gran, l'empresa es posaria en contacte amb fons de capital risc.

2. <<http://www.mob-barcelona.com/>>

3. <<http://carlosblanco.com/>>

4. <<https://www.noah-conference.com/>>

Els recursos inicials aniran destinats principalment a tres àrees de l'empresa: producte (desenvolupament de la plataforma), operacions (en l'àrea comercial: aconseguir i gestionar comptes de proveïdors i clients) i màrqueting (l'elaboració de contingut i la promoció dels productes i serveis a diferents plataformes i organismes mitjançant diversos tipus de creativitats).

2.6. Activitats clau

Les activitats clau per al negoci d'«Ei! (Estem aquí)» són les següents:

- **Loguer de locals comercials** per a tirar endavant projectes de *pop-up stores* o esdeveniments de presentació de productes o de marca (curt termini).
- **Assessorament d'emprenedors i petits empresaris que** volen tirar endavant un nou projecte empresarial o un nou concepte de botiga o de restaurant en un dels locals comercials que oferim.
- **Publicitat a la plataforma.** Es promocionaran, preferiblement, els productes i serveis dels *partners* de l'empresa.

2.7. Socis clau

En aquest apartat s'han de definir els socis clau amb els qual cal establir una relació per tal que l'empresa pugui créixer i consolidar-se en el mercat, primer barceloní, i posteriorment expandir-se a altres ciutats de l'Estat. També s'explicarà com es contactarà. Hi ha quatre grups principals de persones i organismes amb els quals caldrà establir contactes:

- **Organismes públics i privats**
- **Arrendadors**
- **Arrendataris**
- **Inversors**
- **Talent**

Conclusions

Una vegada desenvolupat aquest pla d'empresa, es pot concloure que «Ei! (Estem aquí)» pot esdevenir un model de negoci **viable i rendible al llarg del temps**, capaç de generar beneficis econòmics. Així mateix, el model de negoci plantejat és fàcilment **escalable** i garanteix que pugui expandir-se.

La situació politicoeconòmica actual és de recuperació. El mercat immobiliari s'està recuperant d'una greu crisi, cosa que pot ser positiva per a emprendre un negoci com aquest. Tanmateix, la manca de competidors locals i de dimensió i el fet que sigui un negoci eminentment digital fa que no hi hagi gairebé barreres d'entrada, la qual cosa facilita que les grans empreses internacionals del sector puguin posar els ulls en un mercat infradesenvolupat com l'espanyol. De tota manera, el servei, que es troba en un moment naixent del cicle, indica que pot ser una bona oportunitat de negoci.

Atesa la concentració del sector immobiliari tradicional, el poder negociador dels clients serà bàsic i la clau de l'èxit de l'empresa es basa en un augment de la productivitat que faci possible una reducció del preu dels serveis que s'ofereixen.

La diferenciació del model de negoci es basa en un disseny innovador i un servei d'assessorament personalitzat per a emprenedors i empresaris. Cap dels competidors de l'empresa atén aquestes necessitats, que seran explotades per «Ei! (Estem aquí)», en obrir un nou nínxol de mercat que incorporarà emprenedors que no gosaven emprendre per falta de coneixement o per la complexitat de la informació existent per a obrir una empresa.

El mix de màrqueting que s'ha proposat està dedicat al creixement dels usuaris de la plataforma i a la creació d'una comunitat d'empresaris i emprenedors que vulguin tirar endavant una idea de negoci en un dels locals de l'empresa. També a l'augment del coneixement de la marca, que es faria per mitjà d'un mix de màrqueting digital i tradicional i també amb esdeveniments i tècniques de relacions públiques. Un punt clau del creixement de l'empresa serà a través del boca-orella positiu de les empreses que han col·laborat amb «Ei! (Estem aquí)».

El model presentat es basa en una inversió inicial molt baixa, centrada en un espai en un centre de *coworking* i equips informàtics per a dur a terme l'activitat empresarial. A partir del segon any, una altra despesa important serà la del personal, ja que el primer any, els emprenedors han pactat que no tindran cap compensació per la seva feina.

El model de negoci plantejat no genera beneficis fins al tercer any complet d'activitat, ja que requereix una inversió que només es pot materialitzar per mitjà d'una inversió externa. Atès que l'empresa no generarà prou ingressos per a finançar el creixement de la plataforma, ja que està pensada per a convertir-se en un competidor a escala global a llarg termini, es començarà fent forta primer en el mercat de la ciutat de Barcelona i després en el mercat espanyol. És molt important conèixer el model de les empreses emergents (*start-up*), ja que no es planteja per a tenir un guany immediat, sinó que el que pretenen es produir beneficis a llarg termini o ser comprades per altres empreses que poden generar beneficis a llarg termini.

De tota manera, el model de negoci està pensat perquè l'empresa generi beneficis a partir del tercer any complet d'activitat i aportarà una rendibilitat econòmica als seus socis i als seus inversors externs. D'aquesta manera, es pot consolidar en el mercat i continuar creixent al llarg del temps.

Valoració

Aquest treball de final de grau és la culminació dels estudis del grau d'Administració i Direcció d'Empreses, i permet posar en pràctica els coneixements adquirits i alhora desenvolupar noves habilitats o capacitats.

El més complicat ha estat escollir el tema del treball i mantenir-ne el ritme. Ha estat complicat gestionar els lliuraments parcials, tenint en compte que la tasca s'ha de compaginar amb la vida professional i familiar, i mantenir uns estàndards en cada lliurament.

Tot i així, superats els primers lliuraments, l'experiència ha estat una feina positiva i enriquidora, i ha esdevingut un projecte en el qual he bolcat la meua energia i passió, i es podria convertir en una activitat professional molt atractiva quan se'n validi la viabilitat. També cal esmentar la dificultat que ha representat resumir en poc més de trenta pàgines la feina d'aquests darrers mesos sense perdre cap informació vital i procurant desenvolupar la feina de recerca, anàlisi i conclusió.

Aquesta activitat ha estat enriquidora i ha permès tancar el grau d'una manera més que excel·lent, tant des del punt de vista acadèmic com personal. També vull agrair el suport i el *feedback* del meu consultor, Eduard Olivares, que m'ha recolzat durant tot el semestre i ha estat una gran ajuda en alguns moments, ja que vaig començar tard a desenvolupar el projecte i hi va haver moments de tensió, ja que quan faltava un mes per a finalitzar-lo em vaig quedar sense feina. També m'ha ajudat a mantenir l'excel·lència durant tot el treball.

També vull donar les gràcies a la meua família i als meus amics, que m'han ajudat moltíssim durant aquests mesos i m'han ofert el seu *feedback* per a millorar el treball gràcies a una visió crítica de la meua feina.



Oriol Fernández Rodríguez

oferandezrodr@uoc.edu

Alumni del Grau d'ADE (UOC)

És llicenciat en ADE i Periodisme, i té un màster en Gestió internacional de l'empresa. Ha treballat més de cinc anys de periodista i ara compagina col·laboracions amb una feina en una agència d'*influencers* anomenada Onalytica a la ciutat de Londres.

Els textos publicats en aquesta revista estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement 3.0 Espanya de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los, comunicar-los públicament i fer-ne obris derivades sempre que reconegueu els crèdits dels obris (autoria, nom de la revista, institució editora) de la manera especificada pels autors o per la revista. La llicència completa és pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/es/deed.ca>.

