

Guiescoop

**Cooperativa de
serveis**

Agraïm a les cooperatives
Quality Ferrreteria Plus, Coop 57,
Cotraman i CookinGirona
l'aportació del seu testimoni



Reconeixement – No Comercial – Compartir Igual (by-nc-sa):

No es permet un ús comercial de l'obra original ni de les possibles obres derivades, la distribució de les quals s'ha de fer amb una llicència igual a la que regula l'obra original.

Edita: Generalitat de Catalunya

Autoria: Coopdemà, SCCL, i Calidoscoop, SCCL

Edició de textos i disseny: L'Apòstrof, SCCL

Data d'elaboració: setembre de 2018

Aquest material ha estat elaborat en el marc del programa aracoop.
Promogut pel Departament de Treball, Afers Socials i Famílies, i amb
el finançament del Ministeri de Treball, Migracions i Seguretat Social.

Índex

1. Introducció	4
Sobre aquesta guia	4

2. Les cooperatives de serveis: definició i característiques bàsiques	6
Definició legal	6
Objecte social	7
La importància dels mòduls	7
Règim fiscal de la cooperativa de serveis	8
Especificitats en el procés de constitució	9

3. Presentació d'experiències	10
--------------------------------------	-----------

4. Per què impulsem una cooperativa de serveis?	12
--	-----------

5. Aspectes organitzatius i econòmics	16
Regulació de l'activitat cooperativitzada	16
Quins òrgans de govern i en quin format s'han d'incloure els pactes de regulació?	18
El vot plural ponderat en una cooperativa de serveis	18
Aportacions de capital variables en funció del mòdul	19
Viabilitat i programació	20
Distribució dels resultats en funció del mòdul	21

6. Experiències inspiradores	22
-------------------------------------	-----------

Annex	
Continguts de la Llei de cooperatives catalana (Llei 12/2015, de 9 de juliol, de cooperatives)	24

1. Introducció

Sobre aquesta guia

Aquesta guia vol donar a conèixer la cooperativa de serveis com una fórmula empresarial de cooperació entre negocis que té com a objectiu la provisió mancomunada d'uns serveis per afavorir la consolidació i l'impuls dels seus membres.

Primer de tot, cal situar aquest tipus de cooperativa dins l'arquitectura general del cooperativisme. De la mateixa manera que les persones físiques s'agrupen per unir la seva capacitat de treball en una cooperativa de treball associat, o bé agrupen el seu consum en una cooperativa de consumidors i usuaris, les empreses manifesten les seves necessitats i creen una cooperativa de serveis per donar-hi resposta a través d'uns serveis gestionats de forma col·lectiva. I si resulta que les explotacions econòmiques destinatàries d'aquests serveis són, a més, titulars d'explotacions agràries, aleshores estem parlant d'una cooperativa agrària, que és com una cosina germana de la cooperativa de serveis.

Per tant, més enllà d'afavorir un coneixement per al públic en general interessat en el cooperativisme i les seves particulars formes d'organització, existeix un destinatari directe de la present guia, que és un negoci preexistent que, en conseqüència, ja està gestionant una activitat econòmica.

L'argument per acostar aquest negoci al cooperativisme és el propi d'aquest model societari: la unió (en aquest cas, d'empreses) fa la força! Ara bé, la col·laboració econòmica entre negocis s'ha donat i es dona, amb més o menys intensitat, des de sempre. I, de fet, les empreses capitalistes certament competeixen entre elles, però també cooperen segons convingui per a la seva pròpia estratègia de conservació.

Per tant, què és el que diferencia la cooperativa de serveis de la resta de formes de col·laboració empresarial? La diferència és l'establiment d'una gestió col·lectiva dels serveis per part de les explotacions econòmiques que se'n beneficien i

d'una propietat col·lectiva del capital i els mitjans de producció i distribució que sustenten aquests serveis. Aquesta gestió col·lectiva inclou també la decisió sobre l'aplicació dels resultats generats i, en cas de ser resultats positius, fins a quin punt s'han de distribuir o no entre els socis.

Ara bé, aquest esquema de gestió col·lectiva de la cooperativa de serveis no ens pot fer oblidar que aquesta es fonamenta sobre negocis que han decidit mantenir la seva autonomia econòmica i productiva i, per tant, és consubstancial del model gestionar aquesta «tensió natural» entre aquelles decisions o activitats econòmiques que es volen continuar resolent dins d'un dels negocis i quines necessitats, en canvi, seria convenient satisfer a través de la cooperativa en un procés, per tant, de més integració de processos i recursos.

Per acabar aquesta breu presentació del material, cal assenyalar el fet que el cooperativisme de serveis sembla que no acostuma a «treure pit» suficientment a l'hora d'utilitzar «la marca» cooperativa (de serveis) com una bona opció per fer visible un

model d'integració de negocis, i després passa que molts ciutadans i empreses del nostre país es queden sorpresos quan s'assabenten que determinades xarxes de negocis amb forta visibilitat social funcionen sota la forma de cooperatives de serveis. Potser aquest és un senyal que l'estratègia de comunicació se centra exclusivament en un plantejament de «valoració d'utilitats» mercadaria-servei, i no emfatitza prou el valor societatari d'aquest model empresarial de concertació d'interessos.

Per això, ara cal avançar cap a la visualització social d'aquesta peça bàsica del cooperativisme a través d'un impuls decidit des de l'àmbit federatiu que correspongui, i amb la concertació i el suport, com és el cas d'aquesta guia, de la Generalitat de Catalunya.

* Apunt històric sobre la intercooperació cooperativa:

Albert Pérez Baró (Barcelona, 1902 - 1989)

«La necessitat crea l'òrgan, s'ha dit, i llavors, de la mateixa manera que unes quantes famílies s'han unit i han creat la cooperativa de consum; unes quantes cooperatives de consum s'uneixen i constitueixen una central de compres, un magatzem a l'engròs, que d'aleshores ençà podrà obtenir millors preus fent les compres massives que les cooperatives aïllades no podien fer. Ja no es comprarà per sacs o caixes, sinó per vagons o camions, i així al guany del comerciant detallista del qual ja fruïen els consumidors constituïts en cooperadors s'afegirà el guany del comerciant majorista, que revertirà a les cooperatives de consum, a prorrata de llurs compres, i d'aquestes entitats a llurs associats, amb el mateix procediment distribuït.

«(...) Arriba un moment en el qual també el magatzem a l'engròs resulta insuficient, i llavors, a poc a poc, amb aportacions del mateix magatzem a l'engròs (...), comença una nova fase cooperativista, la de la producció. Es muntan fàbriques de tota mena, propietat indirecta dels cooperadors.

(...) Tota mena d'articles de menjar i beure que requereixen una industrialització o manipulació per arribar al consum seran industrialitzats o manipulats per les fàbriques o els obradors muntats pels propis cooperadors, a través dels seus organismes superiors.

«(...) Els moderns magatzems cooperatius, les fàbriques cooperatives, els mateixos cooperadors individualment considerats necessiten altres coses essencials per a llur subsistència i desenvolupament. Necessiten crèdits, i llavors les banques cooperatives, alimentades per l'estalvi dels cooperadors, amb els dipòsits d'efectiu de les fàbriques, magatzems a l'engròs, cooperatives de detall, forneixen als qui ho necessitin els crèdits indispensables per a treballar (...)»

Vídeos

[El món cooperatiu de l'Ara i la Coop - Cooperatives de serveis](#)

Publicacions complementàries

aracoop.coop/el-cooperativisme-de-serveis

Webs recomanats

www.aracoop.coop

Aracoop és un programa per al foment de l'economia social i el cooperativisme a Catalunya. Al portal web, es poden trobar recursos, formació, guies, subvencions, etc.

www.cooperativescatalunya.coop

Web de la Confederació de Cooperatives de Catalunya, l'òrgan representatiu i d'interlocució del conjunt del cooperativisme català que cohesiona la diversitat del món cooperatiu al país.

[aracoop.coop/els-advocats-i-les-advocades-volen-aprofundir-en-el-funcionament-del-model-cooperatiu](#)

Taller d'assessorament tècnic i fiscal en matèria cooperativa sobre l'exercici de l'advocacia a través de la cooperativa: cooperatives de treball, cooperatives de serveis i cooperatives professionals.

2.

Les cooperatives de serveis: definició i característiques bàsiques

Definició legal

A la [Llei 12/2015, del 9 de juliol, de cooperatives](#), en concret a l'article 129, trobem definida la cooperativa de serveis com aquell tipus de cooperativa que associa persones físiques o jurídiques que són titulars d'explotacions industrials o de serveis i professionals o artistes que exerceixen llur activitat per compte propi i que tenen per objecte la prestació de subministraments i serveis i l'execució d'operacions destinades al millorament econòmic i tècnic de les activitats professionals o de les explotacions de llurs socis.

Objecte social

La llei enuncia una sèrie d'activitats econòmiques que serien «típiques» a l'hora d'incloure-les en l'objecte social dels estatuts d'una cooperativa de serveis:

«a) Adquirir, elaborar, produir, fabricar, reparar i mantenir els instruments, la maquinària, les instal·lacions, el material, els productes i els elements necessaris o convenients per a la cooperativa i per a l'activitat professional o les explotacions dels socis.

»b) Dur la gestió d'indústries auxiliars o complementàries de les dels socis i executar operacions preliminars o fer transformacions que afavoreixin l'activitat professional o les explotacions dels socis.

»c) Transportar, distribuir i comercialitzar els serveis i els productes procedents de la cooperativa i de l'activitat professional o les explotacions dels socis.»

Ara bé, la llei no ha volgut fer una llista exhaustiva i tancada d'activitats, perquè existeixen tantes activitats objecte d'una cooperativa de serveis com utilitats puguin obtenir de forma mancomunada les explotacions econòmiques membres.

Per tant, entenem que les activitats esmentades per la llei serveixen d'orientació, però els socis podrien, a través de la voluntat expressada en els seus estatuts, adaptar-les i, a més, afegir-ne d'altres no previstes, però que els socis «considerin que faciliten el millorament econòmic, tècnic, laboral o ecològic de l'activitat professional o de les explotacions dels socis».

Per acabar, caldria aportar algun criteri per diferenciar-la del que és una cooperativa de segon grau. A vegades, pot resultar fàcil distingir aquestes dues figures, per exemple quan una cooperativa es pot dir «de serveis» perquè està formada per entitats de diferent naturalesa (per exemple, autònoms, SCP, societat limitada, etc.). Però és més difícil distingir contorns quan totes les explotacions membres de la cooperativa són cooperatives i, per tant, es podria optar al mateix temps per una cooperativa de segon grau, encara que el model fos d'integració de serveis.

La importància dels mòduls

En una cooperativa de serveis, l'activitat cooperativitzada consisteix en la participació dels socis en els serveis que ofereix la cooperativa. Aquests serveis estan estructurats en mòduls, que són fórmules que regulen la participació de les entitats sòcies en l'activitat econòmica de la cooperativa, tot generant drets i deures recíprocs i que desenvoluparem més endavant en l'apartat 5 d'aquesta guia.

Règim fiscal de la cooperativa de serveis

D'acord amb el règim fiscal especial, de la Llei 20/1990, de 19 de desembre, de règim fiscal de les cooperatives, des del punt de vista fiscal existeixen tres nivells:

1. Les cooperatives no protegides
2. Les cooperatives protegides
3. Les cooperatives especialment protegides

La cooperativa de serveis es considera una cooperativa (només) protegida fiscalment, i això implica que la tributació dels resultats cooperatius en l'impost de societats seria del 20% sobre la base imposable.



Coop57, SCCL

És potser aquesta «part que no es visualitza» en el si de la cooperativa allò que inquieta, entre d'altres, la llei fiscal de cooperatives quan no la pot arribar a qualificar com a especialment protegida? Efectivament, la cooperativa de serveis no entra en la configuració interna (presa de decisions, repartiment de resultats...) dels negocis que la formen. Que aquesta pugui ser la causa de la desconfiança ho podria demostrar el fet que si la cooperativa es munta sota la lògica de serveis, però està formada només per cooperatives i, per tant, aquesta es pot considerar formalment com a cooperativa de segon grau,

podria ser considerada com a cooperativa especialment protegida segons l'article 35.2 de l'esmentada normativa:

«Les cooperatives de segon grau que (...) associïn, a exclusivament, cooperatives especialment protegides» gaudiran també d'aquest nivell de beneficis fiscals».

Una qüestió important per a aquest tipus de cooperativa serà atendre la limitació que determina l'esmentada llei en relació amb les operacions que la cooperativa pugui realitzar amb tercers no socis: «Cap cooperativa, sigui del tipus que sigui, podrà realitzar un volum d'operacions amb tercers no socis superior al 50 per cent del total de les de la cooperativa, sense perdre la condició de cooperativa fiscalment protegida».

El volum d'operacions amb tercers també és una qüestió que les cooperatives de treball han de controlar en relació amb les persones sòcies no treballadores (seguiment de ràtios) i les cooperatives de consum, en relació amb els consumidors que no són socis. En tots aquests casos, la llei vol evitar que es facin servir els mecanismes i circuits de la cooperativa per beneficiar l'activitat cooperativitzada amb tercers que no siguin socis, però a part de fer aquest (necessari) control de l'activitat principal, també estaria bé que, des del punt de vista fiscal, es puguin veure els avantatges de fer operacions amb socis. Aquesta llei, per tant, se centra massa en els límits, i no en els avantatges.

Especificitats en el procés de constitució

Cal esmentar les particularitats (poques) que en relació amb els [tràmits de constitució generals d'una cooperativa](#) suposa la constitució d'una cooperativa de serveis, en el sentit del que han de tenir en compte i aportar les fundadores, en tant que són explotacions econòmiques sòcies.

CookinGirona, SCCL



1r. Cal tenir en compte els estatuts o/i normes de funcionament de les entitats promotores pel que fa a la possibilitat de prendre acords i per quines majories sobre el fet d'integrar-se en una entitat empresarial de segon nivell.

2n. En cas que les normes de funcionament ho permetin, aquestes entitats hauran de convocar una reunió extraordinària del seu òrgan deliberatiu, amb uns punts de l'ordre del dia que es corresponguin amb els acords necessaris, per a la constitució de la cooperativa de serveis.

3r. Aquests acords, que hauran de ser objecte de certificació oportuna per part de les entitats membres, seran els següents:

1. Declaració de voluntat de formar part com a cooperativa sòcia, de la cooperativa i efectuar l'aportació obligatòria exigida pels seus estatuts.
2. Nomenar una persona de la cooperativa com el seu representant a la cooperativa de serveis, atorgant-li facultats per poder participar a l'assemblea de constitució, aprovar uns Estatuts i nomenar un Consell Rector, del qual aquest o aquesta representant podrà formar part en funció dels acords que es prenguin.

3.

Presentació d'experiències

Hem triat els següents quatre exemples de cooperatives de serveis que representen un ventall divers d'experiències (tant de dimensió com de sector d'activitat o d'orientació). En els apartats successius de la guia, n'anirem fent comentaris.

Quality Ferrreteria Plus, SCCL

Dimensió: gran.

Té un gran impacte econòmic i un gran nombre d'operadors en un sector d'activitat com són les botigues ferreteria.

Cooperativa de serveis que va néixer l'any 2013 com a resultat de la fusió de les cooperatives COFAC i CIFEC. Agrupa unes 300 ferreteries associades, disposa de 450 punts de venda, compta amb tres plataformes logístiques i el llançament, juntament amb altres cooperatives del mateix sector de l'Estat, d'una nova cadena de vendes sota la marca d'OPTIMUS.

www.qfplus.net

Coop57, SCCL

Dimensió: mitjana.

La seva orientació està molt vinculada a l'ESS i té un gran impacte en les xarxes associatives i cooperatives en el sector dels serveis financers.

Coop57 és una cooperativa de serveis financers ètics i solidaris que compta amb 799 entitats sòcies de serveis i 3.881 socis col·laboradors. Té com a objectiu principal contribuir a la transformació social de la nostra economia i de la nostra societat.

Amb un saldo d'aportacions de persones sòcies col·laboradores i socis de serveis d'uns 35 milions d'euros, la seva funció principal és finançar projectes d'economia social i solidària a través de la intermediació financera. Això significa recollir i captar l'estalvi de la societat civil per poder canalitzar-ho cap al finançament d'entitats de l'economia social i solidària.

www.coop57.coop

Cotraman, SCCL

Sector: transport.

Es tracta d'una cooperativa de serveis a transportistes ubicada a la zona del Bages, amb gairebé 60 anys d'història, que s'ha especialitzat en el transport de granel sòlids, d'àmbit nacional i internacional. Té un gran impacte en aquest sector d'activitat a les comarques de la Catalunya central. Repassem quatre dades:

- a) 30 socis transportistes.
- b) 35 vehicles articulats d'última generació.
- c) Nau industrial de 2.200 m² en la qual s'ubiquen diversos serveis per als associats, i les oficines destinades a la gestió.

www.cotraman.com

CookinGirona, SCCL

Sector: cotreball.

Representa un model de negoci en boga com és el cotreball cooperatiu. Cooperativa amb model innovador en sector emergent, etc.

En aquest cas, aquesta cooperativa de serveis agrupa una trentena de professionals de camps molt heterogenis, com el disseny, la informàtica, l'arquitectura, la traducció, el món editorial, la coordinació de projectes europeus, l'elaboració de videojocs, la paleografia, l'enginyeria d'intel·ligència artificial, entre d'altres, i disposa de la gestió comuna d'un espai amb un total de 344 m² distribuïts en dos locals del barri vell de la ciutat de Girona.

www.cookingirona.com

4.

Per què impulsem una cooperativa de serveis?

En una cooperativa de serveis, és molt rellevant plantejar el tema de les utilitats, és a dir, què en treu una entitat sòcia pel fet d'associar-se?

Per poder respondre aquesta pregunta, ens pot ser útil partir de la identificació de quatre classes, malgrat que no existeixen en tots els casos com a categories legalment reconegudes: botigues / transport / professional / altres serveis, tenint en compte que en les tres primeres més aviat el que fem és associar-los als destinataris dels serveis, més que no pas al tipus de servei:

A) BOTIGUES: sota el model de botigues associades, l'objectiu és principalment muntar una central de compres. L'agrupació del consum de moltes botigues permet millorar el poder de negociació amb els proveïdors i, generalment, això es tradueix en la disposició de magatzems amb gran capacitat des d'on es farà la distribució a les botigues.

Però per treure el màxim rendiment d'aquest model de cooperació, no solament es tracta d'aconseguir un millor preu i qualitat a través d'una bona selecció dels productes, sinó que la cooperativa es planteja oferir serveis per fer més eficient el circuit d'aprovisionament i millorar la qualitat del servei que es dona a les botigues.

Quan la cooperativa aconsegueix tenir aquesta visió global que disposa d'una sola superfície comercial amb diversos punts de venda, és quan es treballen aspectes que avancen en aspectes d'integració com l'impuls d'una marca, els catàlegs de venda, el

Quality Ferrreteria Plus, SCCL:

«L'objectiu de la cooperativa és "aportar a les nostres ferreteries associades, els serveis necessaris per fer més rendible el seu negoci. En aquest sentit per exemple hem de millorar la capacitat d'interlocució i incidència amb els fabricants i avançar en la promoció de marques pròpies". Aquesta pot ser la manera de garantir un producte de qualitat que permeti fidelitzar el client, tot mantenint uns marges raonables per a la botiga.»

disseny i la disposició de l'espai i la senyalística de les botigues, i fins i tot l'orientació pel que fa al servei d'atenció al client.

Aquesta orientació es promou des de la cooperativa a través d'accions d'acompanyament i formació per al personal de les botigues en les tècniques de venda que afavoreixin també el coneixement dels articles que aquests venen.

Quality Ferrreteria Plus, SCCL: «Pensem que un 65% són botigues urbanes, de barri i proximitat en un context de forta competència de les grans superfícies, que cada cop intenta acostar-se més a les ciutats.»

Tenim casos reeixits en aquest àmbit. Per exemple, en els comerços de farmàcia, material esportiu, joguines, ceramistes, etc. A manera de reflexió, quin seria l'estat de les ferreteries en el nostre país sense aquest tipus d'instruments cooperatius que donen suport i agrupen a comerços?

L'estat de les botigues de proximitat seria més fràgil, amb un servei pitjor, amb uns productes de menys qualitat...? Com sí que ha passat, per desgràcia, en altres àmbits del comerç que no han estat objecte de cooperativització.

Cal remarcar el gran volum de socis i impacte econòmic d'aquest tipus de cooperativa que converteix en tot un repte el fet que les botigues no deixin de sentir-se part de les decisions estratègiques i del seu model de negoci.

B) TRANSPORT: en el model de les cooperatives de transport, es dona la particularitat que els seus socis són els proveïdors del servei a diferència del model de botigues, en el qual els socis en serien els clients.

Com és sabut, hi ha una gran quantitat de transportistes que en el nostre país actuen sota la forma d'autònoms individuals. El principal avantatge que pugui motivar aquests transportistes a cooperativitzar-se és que quan actuen com a petits autònoms del transport tenen moltes vegades poc suport i desenvolupen la seva feina amb gran precarietat i en condicions en les quals els marges són molt reduïts. La cooperativa, a l'hora de trobar càrregues de transport, té la capacitat i els avantatges

Cotraman, SCCL: «Els costos més importants de qualsevol transportista aquí es posen en comú i resulten, per això, molt menors. És el que passa amb les despeses de gasoil, peatges, telefonia i assegurances, i també té altres avantatges, com la de comptar amb garatge i naus de logística pròpies. I tenir un patrimoni al darrere és un valor afegit de solvència.»

de qualsevol empresa gran, però sense haver de pagar comissions a les agències de transport.

D'aquesta manera, la cooperativa capta les càrregues directament, i el transportista, en comptes d'haver d'assumir comissions per poder treballar, contribueix a preu de cost a cobrir els serveis rebuts i el funcionament ordinari de la cooperativa.

Però per treure el màxim rendiment d'aquest model de cooperació, no solament es tracta d'aconseguir una certa concentració de la demanda i fer una distribució al marge de condicions monopolistes imposades per aquest mercat, sinó també d'oferir una sèrie de serveis col·laterals que puguin millorar l'organització de la cooperativa, així com de les condicions en què treballa el/la transportista. De fet, aquesta és la clau amb què treballa Cotraman.

Cotraman, SCCL: «Entenem que cuidant al màxim als nostres socis, que són els nostres proveïdors, obtenim el millor servei als nostres clients. I com podem cuidar els nostres transportistes? Doncs oferint des de la cooperativa els serveis següents:

- »a) Distribució eficient de feina de transport entre els diferents vehicles amb la utilització dels mitjans tecnològics més adequats.
- »b) Instal·lació de proveïment de gasoil i Adblue pròpies.
- »c) Zona de pàrquing i logística.
- »d) Tramitació de temes d'àmbit de transports i trànsit.
- »e) Certificació d'aptitud de transport de mercaderies ecològiques GMP + B4.»

C) PROFESSIONALS: com hem esmentat en la introducció d'aquesta guia, l'esquema de gestió col·lectiva que tenen les cooperatives, i també de la mateixa manera les de serveis, no ens pot fer oblidar que aquesta es fonamenta sobre negocis que han decidit mantenir la seva autonomia.

Aquesta vocació d'autonomia pot ser encara més clara en les anomenades «professions liberals» en l'àmbit, per exemple, de l'advocacia, l'arquitectura o la salut, i entenem que també es podria estendre a negocis que agrupen escriptors, artistes i artesans. En tots aquests casos, es tracta de professions personalíssimes en les quals potser el cooperativisme tingui únicament la finalitat de compartir amb altres persones professionals autònomes els serveis que, de manera mancomunada, puguin aconseguir a millor preu, qualitat i valor. Aquests serveis podrien consistir a posar a disposició de les persones professionals un espai (una oficina o un taller, segons el cas) amb tots els serveis necessaris i els mitjans i les eines per poder desenvolupar aquestes activitats.

En el cas de CookinGirona, SCCL, els serveis que ofereix la cooperativa són els següents:

- › Cessió d'espai físic unipersonal i intransferible per a treball professional en oficina amb accés 24 hores del dia durant tot l'any.
- › Servei *meeting room*: tres sales de reunions i espai tarima per a activitats a lliure disposició, segons disponibilitat.
- › Servei de neteja setmanal.
- › Servei d'atenció telefònica, recepció d'encàrrecs i correspondència.
- › Servei assegurança per equipament informàtic de la seva propietat emprat al local.
- › Servei de màrqueting i posicionament professional a través de plataformes pròpies.
- › Servei d'internet de fibra òptica i wifi, impressores en xarxa, telèfon, *office*, nevera, lavabo i cafetera.
- › Servei *warm-up*: trobada mensual entre professionals CookinGirona, SCCL.
- › Servei de consulta inicial a la gestoria de CookinGirona, SCCL.
- › Compres col·lectives de material d'oficina.

CookinGirona, SCCL: «Els nostres professionals associats no només comparteixen i autogestionen un espai físic de cotreball, sinó que també organitzen actes i activitats per nodrir de valor afegit el cotreball, com ara concerts, petites representacions de teatre, xerrades, presentacions d'emprenedors i tallers».

D) ALTRES SERVEIS: En aquest apartat volem recollir un «patró obert» en el qual la cooperativa de serveis no s'identifiqui necessàriament amb negocis d'un sector concret d'activitat (botigues, transport...), sinó més aviat en l'oferiment de serveis que puguin ser d'interès per a negocis de qualsevol sector d'activitat.

Seria el cas de serveis que qualsevol negoci pot necessitar cobrir, com el de prevenció de riscos laborals, o bé un servei financer com Coop57 que, encara que per estatuts ha de beneficiar a xarxes associatives i cooperatives de l'economia social, no restringeix el seu servei a sectors d'activitat concreta.

A més, el cas d'aquesta cooperativa ens pot servir per arribar a una conclusió bastant raonable i que és especialment aplicable a qualsevol cooperativa de serveis: **quan un servei el configuren, precisament, aquells que rebran els serveis (socis de serveis), és més probable que el servei sigui útil, adaptat i flexible.**

Coop57, SCCL: «Si analitzem només preu, cal tenir en compte que des del punt de vista de qui vol obtenir un préstec, la realitat és que les condicions econòmiques que podem oferir seran bastant similars a les que pugui donar una entitat financera més estàndard.»

En el cas del Coop57, com s'han configurat aquests serveis?, quin servei esperen rebre els socis de serveis?, en quins aspectes volen que la cooperativa se centri?, en el preu?, en una valoració diferent dels riscos i les garanties?, en unes millors condicions jurídiques?, etc.

El mateix passa amb els socis col·laboradors del Coop57 que aporten a la cooperativa els seus dipòsits. Aquests, en realitat, no ho fan principalment per la seva rendibilitat - nivell de retribució amb interessos, sinó, com veurem a continuació, per altres motius:

1. Tipus de garanties: un servei financer que demana determinades garanties a l'entitat que sol·licita el suport financer i, si escau, avals de tipus personal, però en cap cas de tipus patrimonial, a les persones que exerceixen com a avaladores de la sol·licitud. I, en aquest punt, cal tenir en compte que la garantia sempre és mancomunada, això és, dividida proporcionalment entre tots els avaladors, a diferència de les entitats convencionals, que exigeixen avals solidaris (cada avalador respon de la totalitat de l'import del crèdit).

2. Flexibilitat: en altres entitats financeres, es demana al client que esculli opcions dins d'una cartera de productes financers, tenint en compte que potser alguns

d'aquests productes han de ser «col·locats» als clients i d'una determinada manera, responen a una lògica sistèmica globalitzada en aquest àmbit.

3. Retorn social: els socis del Coop57 participen en l'activitat de la cooperativa perquè, a part dels avantatges esmentats, tenen en compte el balanç social d'aquestes operacions. L'impacte quant a gran capillaritat social tant dels que deixen diners com dels que els obtenen, a part de reduir els riscos sistèmics, genera un efecte multiplicador que els fa participar d'una intuïció col·lectiva que fa que, a la llarga, aquesta rendibilitat social acaba traduint-se en una rendibilitat individual del seu negoci, perquè serà més

resistent l'entorn econòmic en el qual aquest opera, millor disponibilitat general de tresoreria, terminis de cobrament etc.

Aquest darrer aspecte aportat pel Coop57, també ens fa veure d'una manera més amplia el concepte «d'utilitats» amb què hem començat aquest apartat de la guia. Els principis cooperatius són un sistema més o menys travat i no podem oblidar el 7è principi cooperatiu de «l'interès per la comunitat». Un exemple d'interès per la comunitat és CookinGirona.

Coop57, SCCL: «La clau del model del Coop57 l'hem de trobar en les altres condicions que, a part del preu, estan presents en els serveis que ofereix la cooperativa i que es poden resumir en el tipus de garanties exigides, la flexibilitat enww el servei i el retorn social del projecte.»

Coop57, SCCL: «En el nostre cas, com que no tenim tan forts aquests condicionants sistèmics, podem funcionar al contrari, és a dir, veiem quines dificultats té el client, convertim aquestes dificultats en necessitats, i les necessitats en servei adaptat. Apliquem carències, renegociem condicions en funció de l'evolució del negoci, no apliquem uns interessos de demora que moltes vegades compliquen més la situació i es busquen solucions individualitzades i proporcionades amb les persones que es responsabilitzaran del retorn dels diners rebuts.»

CookinGirona, SCCL: «També tenim un programa que anomenem "beca comença" per incentivar i fer de trampolí a aquelles persones que s'endinsen en el món de l'emprenedor oferint-los una taula de treball durant 6 mesos a un preu reduït i suport empresarial en les primeres passes del seu projecte.»

5.

Aspectes organitzatius i econòmics

Regulació de l'activitat cooperativitzada

En una cooperativa de serveis, l'activitat cooperativitzada consisteix en la participació dels socis en els serveis estructurats en mòduls. Aquests mòduls es concreten en compromisos mínims dels socis en relació amb la cooperativa pel que fa a l'adquisició o al subministrament (segons el cas) de béns o serveis, tenint en

compte que aquests compromisos de tipus econòmic han d'haver estat prèviament pactats pels socis en llurs normes internes.

En aquest sentit, la llei exigeix com a contingut mínim dels estatuts socials «els drets i les obligacions dels socis, indicant el compromís o la participació mínima que se n'espera en les activitats de la cooperativa».

Cal tenir en compte que, de la mateixa manera com passa amb les cooperatives agràries, en les

cooperatives de serveis l'explotació sòcia pot participar de diverses maneres en l'activitat cooperativitzada, és a dir, **pot ser considerat com a subministrador de béns i serveis, o com a client.**

Quality Ferrreteria Plus, SCCL:

«S'ha afavorit la implantació d'un ERP que permet l'intercanvi electrònic de dades i l'elaboració d'un catàleg digital accessible en línia, actualitzat continuament, interactiu i accessible des de qualsevol dispositiu, que permet, entre d'altres, una gestió directa des de les botigues de les reserves d'estoc del magatzem».

En aquest punt, cal assenyalar que els drets dels socis són obligacions per a la cooperativa i els drets de la cooperativa es converteixen en obligacions dels socis cap a aquesta i en relació amb els altres socis. Vegem alguns casos de drets i deures recíprocs.

En el cas de Quality Ferrreteria Plus, SCCL, les botigues sòcies com a centrals de compres tenen dret a obtenir condicions preferents amb els principals proveïdors, i això perquè sigui possible genera l'obligació de la cooperativa de dotar-se d'uns magatzems propis amb més de 30.000 referències i d'un sistema de transport eficient per garantir uns lliuraments a la botiga, segons programacions individualitzades.

Incorporar-se a la cooperativa genera en les botigues uns drets vinculats a la disposició de bones **condicions de pagament** a les botigues associades, aspecte clau en el seu enfortiment, així com també el suport al soci en relació amb les garanties necessàries per afavorir les millors condicions comercials possibles, amb els seus proveïdors, però alhora això genera unes obligacions a les botigues associades a l'hora d'haver d'utilitzar uns circuits i unes eines tecnològiques que juguen un paper fonamental en un sector on la cadena de subministrament i l'accés a la informació per part de les botigues és essencial.

Per tant, dins dels pactes amb la cooperativa, hi hauria el **dret a la informació** de les botigues sobre les característiques a temps real dels productes i el seu nivell de disponibilitat, cosa que es garanteix amb una base de dades completa de productes i una intranet pròpia de comunicació amb tots els paràmetres logístics i comercials necessaris.

Les obligacions a l'hora de disposar de **bones eines tecnològiques** i l'obligació dels socis d'utilitzar-les i fer-ho adequadament es posa de manifest, per exemple, en un tipus de cooperativa de serveis de transport com és el món del taxi per tal d'optimitzar les característiques del servei, per exemple, amb el control GPS de totes les unitats de la flota per saber quines es troben més disponibles i properes al client.

A través del sector del transport també podem comprovar com cada cooperativa estableix fins a quin punt cal aplicar o no normes obligatòries al soci, per exemple, en relació amb **la propietat dels mitjans de producció**.

En uns casos, els socis mantenen la propietat dels seus mitjans, mentre que en d'altres els elements materials de producció poden ser de propietat de la cooperativa, que en cedeix l'ús al soci. Aquest podria ser el cas, per exemple, del material i l'equipament d'un espai cooperatiu de cotreball en relació amb taules, cadires, equipament informàtic, eines d'ús compartit, etc.

Ara bé, hem d'entendre que la llei ha volgut que en els estatuts s'estableixin els criteris bàsics d'aquests compromisos o mòduls de participació, en especial quan aquests puguin afectar qüestions fonamentals per al soci, com les aportacions de capital que aquest hagi de fer efectives per adquirir la condició de soci, o bé quan la participació en els mòduls determini el dret de vot, o la participació en els resultats, aspectes que desgranarem en els apartats següents.

Cotraman, SCCL



Cotraman, SCCL: «En el nostre model s'ha optat perquè cadascun dels socis sigui propietari dels seus vehicles i decideix de manera independent la compra del seu camió».

Quins òrgans de govern i en quin format s'han d'incloure els pactes de regulació?

L'Assemblea d'explotacions sòcies és la que haurà d'aprovar no solament les línies estratègiques de la cooperativa, sinó també les normes bàsiques d'autoregulació i els drets i obligacions entre la cooperativa i les explotacions membres, i concretar-les en els seus **estatuts** d'una manera general i sota un format més aprofundit en **Reglament de règim intern**, en ambdós casos per una majoria reforçada de socis, però amb la diferència que el reglament no hagi de ser objecte d'inscripció al Registre de cooperatives.



Coop57, SCCL

Lògicament, l'assemblea també podrà prendre acords amb més detall i grau de rellevància fora d'aquest format quan no siguin contradictoris amb les esmentades normes.

Posteriorment, aquests elements de regulació podran tenir el seu desplegament amb altres acords d'assemblea que, per la seva característica o nivell de detall, no es troben integrats en el Reglament de règim intern.

També són font d'obligacions els acords de **Consell Rector** que dins dels esmentats paràmetres s'encaminin a una execució més aviat ordinària de les directrius i mòduls de participació establerts per l'assemblea.

El vot plural ponderat en una cooperativa de serveis

En les cooperatives de primer grau que són de treball associat i de consumidors i usuaris, cada soci té un vot. En canvi, en una cooperativa de serveis, la llei permet que aquesta pugui establir un sistema de vot ponderat en funció de la participació dels socis en l'activitat cooperativitzada, sempre que la cooperativa hagi regulat als estatuts aquesta possibilitat.

Els paràmetres (límits) que la llei estableix per a aquesta regulació estatutària del vot ponderat és que s'hagin fixat amb claredat els criteris de proporcionalitat, i

CookinGirona, SCCL:

«Els nostres professionals utilitzen els serveis d'una manera bastant homogènia, i per això, en relació amb la qüestió del vot plural ponderat, la norma és un vot per associat o associada».

que el nombre de vots d'un soci no pugui ésser superior al 20% del total dels vots socials.

A CookinGirona, SCCL, de moment no ha calgut treballar en el detall de diversos nivells de mòduls de participació.

En canvi, si la cooperativa es troba en una situació en la qual una de les explotacions membres utilitza de manera bastant notable els serveis respecte d'altres socis, i resulta que aporta el mateix capital, té el mateix percentatge de vot i participa per igual dels resultats,

potser en aquest cas la cooperativa estableixi la necessitat d'un vot ponderat. Aquest vot ponderat es justifica per l'aplicació del principi cooperatiu d'equitat. Més vot per a qui més utilitza el circuit, més ajuda a finançar-lo i més participació en els resultats que s'han generat gràcies, en part, al seu nivell de participació.

Quality Ferrreteria Plus, SCCL:

«Totes les botigues associades tenen un vot, però aquelles que estiguin per sobre de la mitjana d'operacions amb la cooperativa tenen un segon vot, i les que estiguin en el doble de la mitjana, un tercer vot».

Aportacions de capital variables en funció del mòdul

Els estatuts socials poden establir que les aportacions obligatòries al capital social exigibles als socis per tenir aquesta condició es puguin fixar en funció de la participació dels socis en els mòduls de participació acordats.



Cotraman, SCCL

Aquest tipus de possibilitat de regulació no implica en cap cas abraçar la lògica capitalista de dominació del capital per sobre l'activitat cooperativitzada, ja que aquesta diferència de capital no determina el poder polític dels socis dins de la cooperativa.

D'acord amb la lògica del model cooperatiu, hem de recordar que el capital no ha de ser ni més ni menys important del que hauria de ser una eina a l'empresa. Un instrument necessari. En un context de

cooperació empresarial, podria ser lògic que les explotacions econòmiques, per exemple més petites, financers menys uns serveis / circuits / eines que utilitzaran menys.

Viabilitat i programació

Per garantir la viabilitat de la cooperativa en una cooperativa de serveis, és bàsic conèixer el volum d'activitat que aportaran els seus socis (vendes, compres, etc.), ja que aquest dimensionament pot determinar, per exemple, les polítiques d'inversió que serà necessari programar; d'aquest fet, deriva la importància de prendre acords i respectar-los.

Per això, és un aspecte rellevant, tant per a la cooperativa agrària com per a la de serveis, l'incompliment per part d'un soci de les obligacions que estaven programades. En aquest sentit fora bo que les cooperatives d'aquest tipus incloguessin en les seves reglamentacions disciplinàries les conseqüències **d'incompliments greus o/i reiterats en relació amb les operacions concertades**.

Quality Ferreria Plus, SCCL: «Totes les botigues, a part de la contribució que fan a la cooperativa a través dels marges que aquesta repercuteix en les vendes a socis, fan front a una quota bàsica de manteniment».

CookinGirona, SCCL: «Hem establert dos tipus de quotes per al soci o la sòcia en funció del temps que cada professional pugui dedicar a la gestió comuna de la següent manera:

»1. **Quota ordinària** per a tots aquells professionals que desenvolupen la seva activitat professional dins l'espai de cotreball i gaudeixen dels seus serveis associats.

»2. **Quota bonificada** per a aquells professionals que, a més, decideixen destinar part del seu temps a la gestió de la cooperativa (compres, intendència, comunicació, recursos humans, etc.). Aquesta dedicació del seu temps es bonifica amb una tarifa mensual més reduïda».

De fet, una altra qüestió rellevant en el model societari objecte d'aquesta guia és l'impacte que pugui tenir en la cooperativa i en la resta d'associats una baixa fora del termini **de permanència** de socis o sense el **període de preavis** exigint en els dos casos als estatuts. Fins i tot, encara que es respectin els esmentats dos terminis, què passa amb les inversions significatives que encara no han estat objecte d'amortització davant la baixa d'un soci que va participar de la decisió de dur-les a terme?

Pel que fa als ingressos típics que pot obtenir una cooperativa de serveis hi ha, d'una banda, **el marge** que la cooperativa repercuteix en el servei ofert al soci, i, de l'altra, **les quotes**, tenint en compte que aquestes poden ser una

font per repercutir de manera regular a l'explotació sòcia les despeses fixes que origina el funcionament ordinari de la cooperativa.

En canvi, en altres cooperatives opten per modular les quotes en funció del grau d'utilització dels serveis i, fins i tot, poden aplicar altres criteris que creguin conuenients.

Distribució dels resultats en funció del mòdul

La cooperativa de serveis, d'acord amb una sèrie de condicions, podrà distribuir als socis un dividend, anomenat en terminologia cooperativista «retorn cooperatiu».

Efectivament, fetes les dotacions legals obligatòries a què fa referència la llei catalana de cooperatives, la quantitat restant, un cop satisfets els impostos exigibles, es podrà destinar, entre d'altres, «al retorn cooperatiu» dels socis, i en el cas de les cooperatives de serveis és molt important el que estableix la llei catalana en el sentit d'haver «d'acreditar a cada soci en proporció a les operacions, els serveis o les activitats que cadascú hagi fet amb la cooperativa».

Ara bé, en algunes cooperatives no s'ha plantejat modular el repartiment del retorn cooperatiu perquè han decidit ser una cooperativa de serveis sense ànim de lucre i, per tant, no poden repartir el retorn cooperatiu. Seria el cas de CookinGirona i Coop57.

En aquest aspecte, també cal assenyalar que les cooperatives de serveis, per la seva naturalesa, potser no estan tan orientades a repartir retorns entre els socis, sinó més aviat a reduir els percentatges o les quotes que assumeixen les explotacions membres pels serveis que els ofereix la cooperativa.



CookinGirona, SCCL

6. Experiències inspiradores

Productes Forestals de la Catalunya Central, SCCL, és una empresa de producció i distribució d'estella de qualitat que s'utilitza com a producte d'alt valor energètic.

Creada l'any 2008, l'empresa agrupa més de 700 propietaris forestals de la Catalunya Central que sumen un total de 45.000 ha de bosc, majoritàriament de pi blanc, apte per a ús energètic.

La cooperativa està formada per les diferents agrupacions de defensa forestal (ADF) de la comarca del Bages i rep el suport de les diferents associacions de propietaris forestals de la Catalunya Central.

Aquesta innovadora iniciativa pretén aglutinar la necessitat d'una nova gestió forestal silvícola i l'obligació de reduir l'impacte dels grans incendis forestals que de manera recurrent hem patit al nostre territori.

La revalorització de tota la fusta tortuosa que actualment té molt poc valor en el mercat, i que anomenem «de trituració», ha de permetre la millora dels treballs silvícoles i facilitar-ne l'extracció com a producte d'alt valor energètic. Aquesta valorització pot permetre millorar els treballs per fer una gestió forestal de futur.

www.energiaforestal.com

Roba Amiga Cooperativa. El consorci d'entitats de la Cooperativa Roba Amiga està format en l'actualitat per les següents empreses d'inserció: Formació i Treball, ADAD-L'Encant, Solidança, Troballes i Recibaix, i té per objectiu modernitzar el sector en termes d'eficiència i rendibilitat, fent el procés de gestió de la roba de segona mà a Catalunya més eficient per reduir al màxim els residus tèxtils a través d'un model que promogui la inserció de persones en situació d'exclusió social o amb risc de patir-ne. La missió de Roba Amiga és la recollida selectiva de roba usada, roba de llar, sabates i altres residus tèxtils per a la seva revaloració a través de la reutilització i el reciclatge mitjançant un model de negoci eficient que fomenti la integració de persones.

www.robaamiga.cat

Federació Farmacèutica, SCCL. La cooperativa Fedefarma va ser creada per farmacèutics l'any 1928. La seva missió principal és la distribució de medicaments a totes les farmàcies associades, activitat que perdura avui i que complementen amb serveis dirigits al soci, entre els quals destaca el programa de formació continuada.

Des dels seus inicis van optar per la creació d'una estructura de cooperativa perquè permetia defensar els interessos dels socis farmacèutics. Gairebé un segle després, en un entorn més exigent i competitiu, la cooperativa continua treballant en la cerca continuada del benefici de les oficines de farmàcia (sòcies).

www.fedefarma.com

Fem Escala, SCCL, és una cooperativa que es dedica a la gestió i l'administració de la propietat immobiliària. Administra lloguers i comunitats de propietaris sota criteris mediambientals i socials, d'estalvi econòmic i transparència i per a una millora de la qualitat de vida de les comunitats. No es tracta de donar resposta només a les necessitats de serveis materials; Fem Escala considera que es pot fer front a aquestes gestions ocupant-se també dels aspectes i les necessitats socials i ambientals. Així contribueix a promoure comunitats més sostenibles, a impulsar la construcció de mercat social a través de la contractació de proveïdors amb valors socials, mediambientals i ètics, i també facilita la creació d'espais que fomentin la cohesió de veïns i veïnes.

Fem Escala és un projecte ideat i bressolat per les cooperatives **Arç, Més Opcions i Celobert.**

www.femescala.coop

Annex.

Continguts de la llei de cooperatives catalana (Llei 12/2015, de 9 de juliol, de cooperatives)

TEMÀTIQUES	CAPÍTOLS I ARTICLES
Qüestions generals	I. Disposicions generals (1-10)
Creació de cooperatives Passos a donar per crear la cooperativa i inscriure-la legalment	II. Constitució i registre (11-21)
Socis Tipus de socis, altes i baixes, drets i deures Resolució de conflictes	III. Règim social (22-41)
Govern i administració Assemblea General, Consell Rector, Intervenció de comptes, Comitè de recursos	IV. Òrgans de la societat (42-68)
Economia i comptabilitat Responsabilitat dels socis pels deutes de l'entitat El capital social i altres formes de finançament Beneficis o pèrdues: com s'han d'aplicar Fons de Reserva Obligatori / Fons d'Educació i Promoció Cooperatives Llibres obligatoris: comptables, de socis, inventari... Dipòsit de comptes anuals al Registre de Cooperatives	V. Règim econòmic (69-85) VI. Els llibres i la comptabilitat (86-88)
Canvis en la naturalesa de l'organització Modificació d'estatuts Canvis en l'estructura de propietat Baixa de la cooperativa Fusions, escissions Transformació en un altre tipus d'empresa	VII. Modificació d'estatuts socials i fusió, escissió, transformació, dissolució i liquidació de les societats cooperatives (89-108)
Classes de cooperatives i intercooperació Cooperatives «normals» (primer grau) ¹ Cooperatives formades per diverses organitzacions, amb l'objectiu d'intercooperació o integració d'activitats Col·laboració entre cooperatives Dos casos especials: cooperatives sense ànim de lucre i cooperatives per la inclusió social (iniciativa social)	VIII. Classes de cooperatives de primer grau (109-136) IX. Cooperatives de segon grau (137-140) X. Convenis intercooperatius i altres formes de col·laboració econòmica entre cooperatives (141-142) XI. Condicions de les cooperatives (143-144)
Representació del sector i rol de l'Administració Federacions i confederació de cooperatives Inspeccions Promoció del cooperativisme El Consell Superior de la Cooperació Altres	Títols III a V (145-159)

1. Les cooperatives de serveis: article 129.

