

**MEMÒRIA DEL TREBALL DE FI DE GRAU DEL GRAU
(ESCI-UPF)**

**LES COOPERATIVES COM A MODEL EMPRESARIAL
I ECONÒMIC SOSTENIBLE**

AUTOR/A: Laia Martín i Anglada

NIA: 101048

GRAU Negocis i màrqueting internacionals

CURS ACADÈMIC: 2017-2018

DATA: 19 de maig del 2018

DIRECTOR/S: Joan Ribas Tur

ÍNDEX

1. INTRODUCCIÓ.....	3
2. ANTECEDENTS	3
3. OBJECTIUS	4
4. ANÀLISI	5
4.1. Definició de cooperativa	5
4.2. Marc econòmic general	7
4.3. Situació actual	8
4.4. branca de finances ètiques	13
4.5. Comparativa.....	14
4.6. Entrevistes.....	15
5. RESULTATS.....	17
5.1. Tipologia d'entitats i modus operandi	17
5.2. Productes de crèdit i clientela.....	18
6. CONCLUSIONS	19
BIBLIOGRAFIA	21
AGRAÏMENTS.....	23
ANNEXES	24
Annex 1. Resum de la Llei de Cooperatives.....	24
Annex 2. Distribució de cooperatives a Espanya.....	26
Annex 3. Principals bancs a Espanya per actius totals	27
Annex 4. Entrevistes.....	28
Annex 5. Tipologia i modus operandi dels bancs convencionals.....	42
Annex 6. Relació de productes.....	44
Annex 7. Comparativa de productes.....	45

1. INTRODUCCIÓ

El model empresarial està canviant, responenent a noves demandes de la societat. Les empreses ja no es poden centrar només en aconseguir beneficis, sinó que s'han de preocupar del seu origen i destí: per una banda de com els aconseguixen i per l'altre de com els inverteixen o reparteixen.

El concepte "responsabilitat social corporativa" (RSC) ha arribat als equips directius de tot tipus d'empreses. La RSC ha deixat de ser un tema complementari per situar-se al nucli de les estratègies empresarials. La Unió Europea va definir, el 2011, la responsabilitat social corporativa com *"un procés destinat a integrar les preocupacions socials, mediambientals i ètiques, el respecte dels drets humans i les preocupacions dels consumidors en les seves operacions empresarials i en la seva estratègia bàsica"* (Comissió Europea, 2011).

Però hi ha un tipus d'empresa, les cooperatives, que compleixen tots aquests principis ètics, i que venen de molt abans. La primera llei de cooperatives és del 1844. Aquestes empreses integren les preocupacions socials, mediambientals i ètiques i respecten els drets humans i les preocupacions dels seus consumidors. Moltes cooperatives actuals han demostrat, a més a més, que el model cooperatiu pot ser tan viable econòmicament com la resta. És, per tant, el model cooperatiu el model empresarial que la resta d'empreses estan buscant?

El que és segur és que, cada vegada més, la resta d'empreses avancen cap a un model que adopta moltes de les característiques de les empreses cooperatives. En aquest treball situarem les cooperatives en el mapa empresarial present i futur i estudiarem si s'està avançant cap a una convergència o, fins i tot, fusió dels diferents models empresarials per donar peu a un model que s'assembla en molts aspectes al cooperatiu.

En la part pràctica d'aquest treball, farem una aplicació al món financer i compararem la banca tradicional amb les cooperatives que s'han adherit a models financers alternatius i que actuen dins el sector de les finances ètiques.

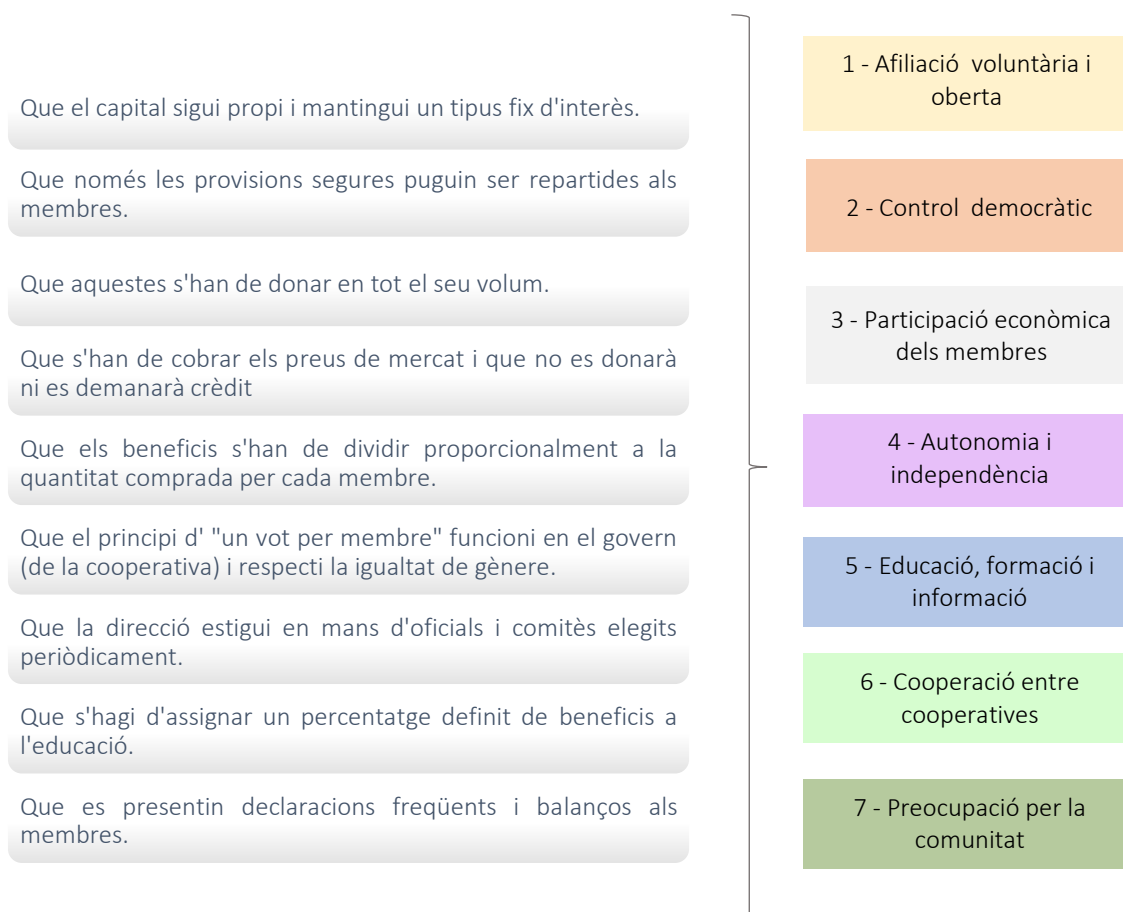
2. ANTECEDENTS

Al parlar de la història de les cooperatives, és útil començar amb una diferenciació que fa l'Enciclopèdia Catalana: *"cal diferenciar el cooperativisme com a modalitat d'associació econòmica ... del cooperativisme entès com a moviment social reformador o revolucionari, tal com*

el formularen els socialistes utòpics del segle XIX i tal com és estructurat als estats socialistes” (Enciclopèdia Catalana, 2018).

Per parlar de la història de les cooperatives com a modalitat d’associació econòmica (les que tracta aquest treball), ens hem de remuntar a l’any 1844 a Rochdale, Regne Unit. Un grup de joves, coneguts com “The Pioneers”, van fundar la primera cooperativa que es basava en 9 principis (Principis de Rochdale). Més endavant, l’Aliança Cooperativa Internacional va publicar els 7 principis cooperatius (encara reconeguts avui en dia) basant-se en aquests.

Figura 1. Principis de Rochdale (1844) que deriven als principis de l’ACI.



Elaboració pròpia. Font: The Rochdale Principles - Rochdale Pioneers Museum. (2018). Extret de <https://www.rochdalepioneersmuseum.coop/about-us/the-rochdale-principles/>

3. OBJECTIUS

El cooperativisme, com la resta de models empresarials i econòmics ètics, es troba cada vegada més present en la societat catalana. El nombre de cooperatives i de cooperativistes no ha deixat

d'augmentar en els últims anys, fins i tot durant la crisi econòmica. Aquesta tendència es repeteix a nivell espanyol, europeu i global.

En aquest treball, es defineix el model cooperatiu: la seva estructura, el seu sistema econòmic, les legislacions que el desenvolupen i regulen i els seus principis i estatuts. Es sintetitzen els seus trets diferencials i es comparen amb la resta de models empresarials.

El cooperativisme es situa dins el marc de l'economia social i solidària i es compara amb altres models econòmics propers com poden ser l'economia circular, l'economia verda, l'economia del bé comú o l'economia compartida.

A continuació, s'estudia la situació actual del cooperativisme a nivell català, espanyol i europeu. S'analitza el nombre de cooperatives, la seva distribució geogràfica i econòmica, el seu impacte social, econòmic i laboral en els territoris d'estudi i les tendències futures.

Finalment, es presenta una anàlisi detallada de la branca de les cooperatives de serveis financers dins l'àmbit de les finances ètiques. El sector bancari és un dels que està patint una major transformació en les seves pràctiques. Així doncs, es defineix el marc de les finances ètiques i es fa una comparativa entre el sector convencional i el sector cooperatiu que actua dins d'aquest marc.

4. ANÀLISI

4.1. DEFINICIÓ DE COOPERATIVA

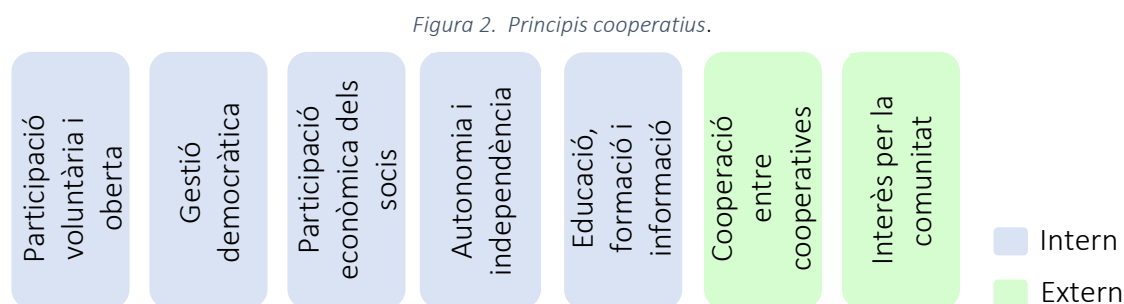
Segons la Confederació de Cooperatives de Catalunya, una cooperativa *“és una associació autònoma de persones que s'han agrupat voluntàriament per satisfer les seves necessitats i aspiracions econòmiques, socials i culturals comunes, mitjançant una empresa de propietat conjunta i de gestió democràtica”* (Confederació de Cooperatives de Catalunya, 2018).

Per tant, podem dir que, entre les diferents formes d'organització empresarial, només en les cooperatives tant la propietat com el benefici i el control estan generats i governats per tots els seus membres.

Un altre punt important en les cooperatives són els valors. Segons recalca la mateixa Confederació prèviament esmentada: *“en les cooperatives, les decisions adoptades equilibren la*

necessitat de la rendibilitat amb les necessitats dels membres i els més amplis interessos de la comunitat” (Confederació de Cooperatives de Catalunya, 2018).

La següent figura mostra els principis corporatius de les cooperatives, ja presentats en la Figura 1, però aquí classificats en interns (relatius a la pròpia organització) i externs (relatius a l’entorn). Aquests principis van ser definits al congrés de l’Aliança Cooperativa Internacional del 1995 a Manchester:



Elaboració pròpia. Font: Home | ICA. (2018). Extret de <https://ica.coop/en>.

El principal objectiu d’una cooperativa és convertir la seva activitat en una aportació positiva a la societat. A més a més, fer-ho mitjançant una empresa adaptada a les necessitats i demandes actuals i oferint una ocupació estable i de qualitat.

Per tant, tot i que les cooperatives busquen un model empresarial viable i eficient, el seu principal objectiu és generar un impacte social positiu i no maximitzar els beneficis privats.

A l’Annex 1 d’aquest treball, es recull la legislació de les cooperatives (estatuts, socis, etc.). Pel que fa als tipus de cooperativa, aquestes es poden classificar segons tres criteris diferents:

Divisió per la base social

Les cooperatives poden ser de primer grau o de segon grau. Les cooperatives de primer grau són les cooperatives on un grup de persones amb uns interessos en comú s’agrupen per realitzar-los de manera consensuada. Respecte les cooperatives de segon grau, l’AraCoop les defineix com “un tipus de cooperativa que està integrada per un mínim de dues persones jurídiques, (una de les quals, almenys, ha d’ésser una cooperativa en actiu) i té per objecte social la intercooperació, la integració econòmica o la integració empresarial de les entitats que en són membres” (AraCoop, 2018).

Divisió per l’estructura socioeconòmica

Segons la seva estructura socioeconòmica, les cooperatives poden ser de producció o de consum. La diferència, en aquest cas, és l’objectiu de la cooperativa respecte els seus socis. En el primer

tipus de cooperativa, les de producció, es busca la millora de la renda dels associats. En les cooperatives de consum, en canvi, l'objectiu és l'estalvi de les seves rendes.

Divisió per l'activitat que es defineix com a base de l'objecte social

Segons la regulació específica de la llei vigent, hi ha 11 tipus de cooperatives a partir de la seva activitat: *“cooperatives agràries; cooperatives de serveis; cooperatives de treball associat; cooperatives de consumidors i usuaris; cooperatives d'habitatges; cooperatives de crèdit; cooperatives d'assegurances; cooperatives sanitàries; cooperatives d'ensenyament; cooperatives marítimes; cooperatives integrals i cooperatives rurals”* (Confederació de Cooperatives de Catalunya, 2018).

Les cooperatives també poden presentar canvis segons els tipus de socis, l'estructura econòmica i financera, el règim fiscal, l'organització de la societat i la integració cooperativa.

4.2. MARC ECONÒMIC GENERAL

El cooperativisme es podria col·locar dins del sac de tots aquells models empresarials i econòmics que es guien per l'ètica. El conjunt d'aquests models ha rebut diferents noms en la literatura econòmica. Christian Felber les va anomenar “economia del bé comú” en el seu llibre *“Die Gemeinwohl-Ökonomie”* de l'any 2010.

Segons Felber, les pràctiques que s'inscriuen dins de l'economia del bé comú són: l'economia social i solidària (on trobem les cooperatives, juntament amb les societats laborals, les associacions i les fundacions); els bens comuns; la democràcia econòmica; l'empresa social; el valor compartit; les corporacions B; l'economia del regal o l'economia del postcreixement.

Altres models relacionats són l'economia circular, l'economia compartida i l'economia verda.

Economia circular

L'Eurostat defineix l'economia circular com aquella economia que té l'objectiu de *“mantenir el valor dels productes, materials i recursos durant el major temps possible, retornant-los al cicle del producte al final del seu ús, tot minimitzant la generació de residus”* (Eurostat, 2018).

L'economia circular té com a objectiu minimitzar l'impacte mediambiental de les empreses i els seus consumidors. Un aspecte clau són els incentius a la innovació per les empreses – per trobar solucions més eficients i *environmentally-friendly* –, optimitzar els processos empresarials, oferir

una protecció contra l'escassetat de recursos i permetre, a llarg termini, un estalvi tant a les empreses com a la societat.

Economia compartida

També anomenada economia d'iguals ("*peer-to-peer economy*"), la revista Forbes va definir l'economia compartida com aquella economia on "*els propietaris lloguen alguna cosa que no utilitzen, com ara un cotxe, una casa o una bicicleta a un desconegut que utilitza un servei d'igual a igual*" (Bercovici, 2018).

El principal objectiu de l'economia compartida és donar una alternativa a la propietat d'un bé o, fins i tot, d'un servei. El consumidor compra només el dret a accés al bé o servei quan el necessita, deixant-lo lliure per a altres consumidors la resta de temps disponible.

Economia verda

Les Nacions Unides defineixen l'economia verda com l'economia que "*millora el benestar humà i crea equitat social, tot reduint els riscos i les escassetats mediambientals*"(UN Environment, 2018).

L'economia verda està estretament relacionada o, fins i tot, basada en el concepte de desenvolupament sostenible. És a dir, l'economia verda defensa la satisfacció de les necessitats actuals sense posar en risc la capacitat de les generacions futures de satisfer les seves pròpies necessitats.

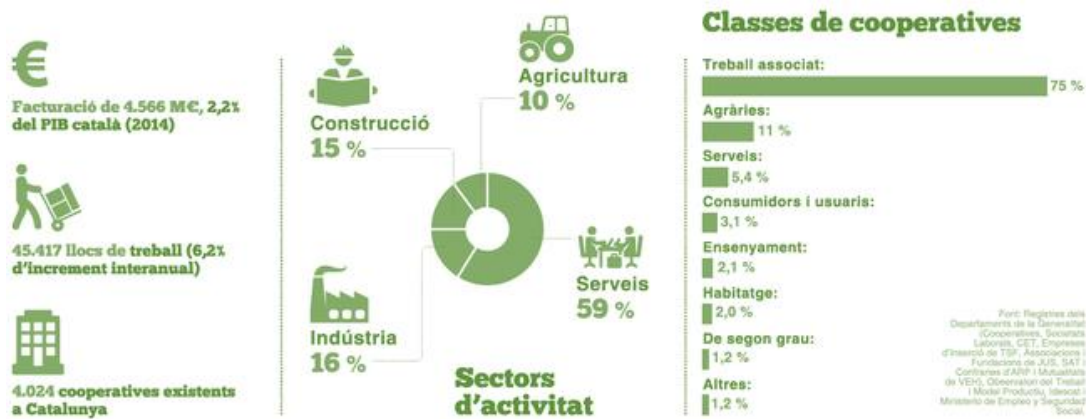
4.3. SITUACIÓ ACTUAL

Segons un article del Huffington Post: al món, 250 milions de persones obtenen els seus ingressos d'una cooperativa (Huffington Post, 2018). Però, les cooperatives i la seva ocupació es distribueixen de manera diferent a Catalunya, a Espanya en general i a la Unió Europea.

Catalunya

A Catalunya, les cooperatives es comptabilitzen dins el sector d'economia social. Segons dades de l'IDESCAT publicades en un article al Diari Ara, el sector ocupa 180.000 persones a Catalunya, distribuïdes en 10.000 empreses i representa el 2,2% del PIB català. Les cooperatives representen un 40% d'aquest sector, amb una facturació conjunta de 4.500 milions d'euros i amb 45.000 llocs de treball (Diari Ara, 2018).

Figura 3. Les cooperatives a Catalunya, dades del 2014.

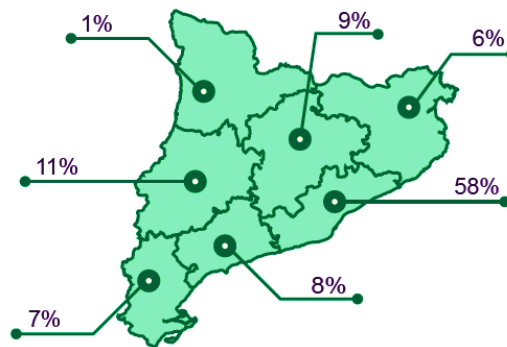


Font: Infografies 2014, Diari Ara

Segons la Confederació de Cooperatives de Catalunya, el 2016, a Catalunya, hi havia 2.727 llocs de treball més en cooperatives que l'any anterior (2015) i un 1% més d'empreses. Pel que fa als sectors, la distribució de les cooperatives és la següent: un 12% al sector agrari; un 15% al sector industrial; un altre 15% al sector de la construcció i la resta, un 58%, al sector dels serveis (Confederació de Cooperatives de Catalunya, 2016).

Les empreses cooperatives han crescut un total d'un 11,6% a Catalunya entre el 2008 i l'any passat. Del total de cooperatives a Catalunya, el 96% són micro o petites empreses i només un 4% són mitjanes o grans empreses. Les cooperatives catalanes representen un 21% de les cooperatives totals de l'Estat espanyol i un 0,7% de les empreses catalanes (Confederació de Cooperatives de Catalunya, 2016). Més del 50% de les cooperatives a Catalunya es troben a la regió de Barcelona. La Figura 4 presenta la distribució per demarcacions.

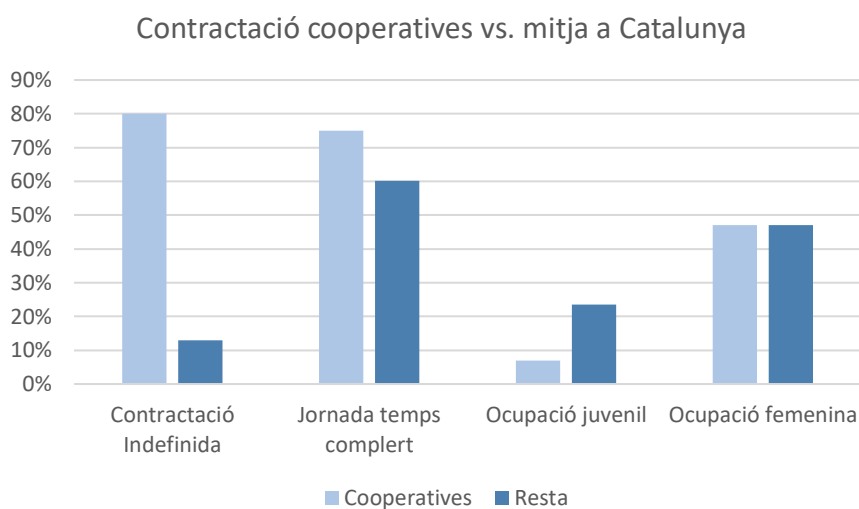
Figura 4. Distribució de les cooperatives per demarcacions a Catalunya, 2016.



Font: Estadístiques 2016. Confederació de Cooperatives de Catalunya.

Pel que fa a la contractació, com es veu a la Figura 5, les cooperatives ofereixen contractes indefinits en el 80% dels casos, jornada a temps complet en el 75%, un 7% d'ocupació juvenil (menys de 25 anys) i un 47% d'ocupació femenina.

Figura 5. Contractació a les cooperatives vs. mitja a Catalunya.



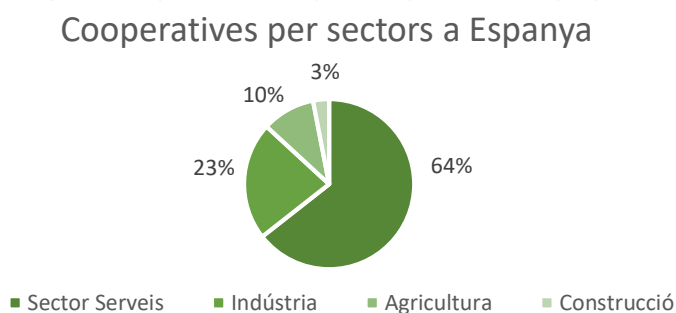
Elaboració pròpia. Fonts: Confederació de Cooperatives de Catalunya i Observatori de Treball. Generalitat de Catalunya.

Espanya

Segons dades del 2017 del *Ministerio de Empleo y Seguridad Social*, a Espanya hi ha 20.958 cooperatives i 319.792 socis cooperativistes. El número de cooperatives és major al del 2016 en 166, és a dir, un 0,8% major (*Ministerio de Empleo y Seguridad Social*, 2018).

Per comunitats autònomes, les que tenen més cooperatives són: Catalunya; Andalusia; la Comunitat Valenciana i el País Basc (veure Annex 2 per a les dades). Pel que fa als sectors (Figura 6), el que aplega més cooperatives és el dels serveis (més del 60% de les cooperatives), seguit pel sector industrial, l'agricultura i, finalment, el de la construcció.

Figura 6. Ocupació de les cooperatives per sectors a Espanya.



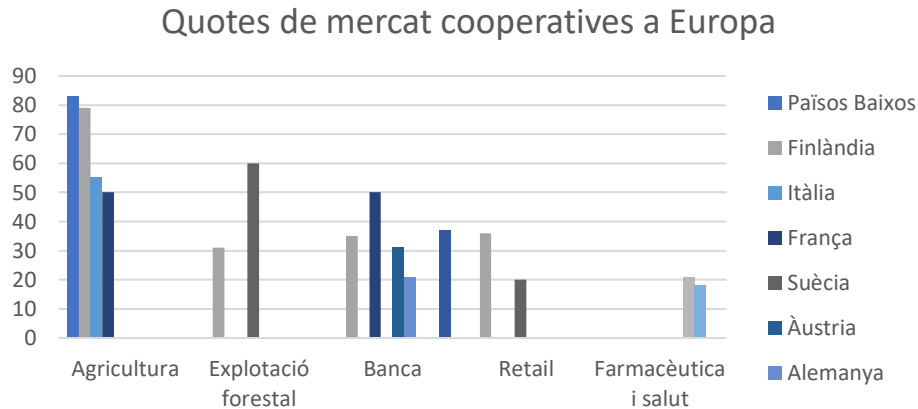
Elaboració pròpia. Font: *Resumen situación empresas de economía social y sus trabajadores inscritas en la seguridad social*, Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Unió Europea

Segons dades de la Comissió Europea, a la Unió Europea hi ha 250.000 cooperatives, propietat de 163 milions de socis (un terç de la població de la U.E.) i amb 5,4 milions de treballadors. Pel que fa als sectors, depenent del país, poden arribar a tenir una àmplia quota de mercat (Comissió

Europea, 2018). Les cooperatives compten, per exemple, amb el 50% de la quota del mercat bancari a França, amb més del 80% del mercat agrari als Països Baixos o amb gairebé el 40% del retail a Finlàndia.

Figura 7. Quotes de mercat de les cooperatives per sectors i països a la UE.

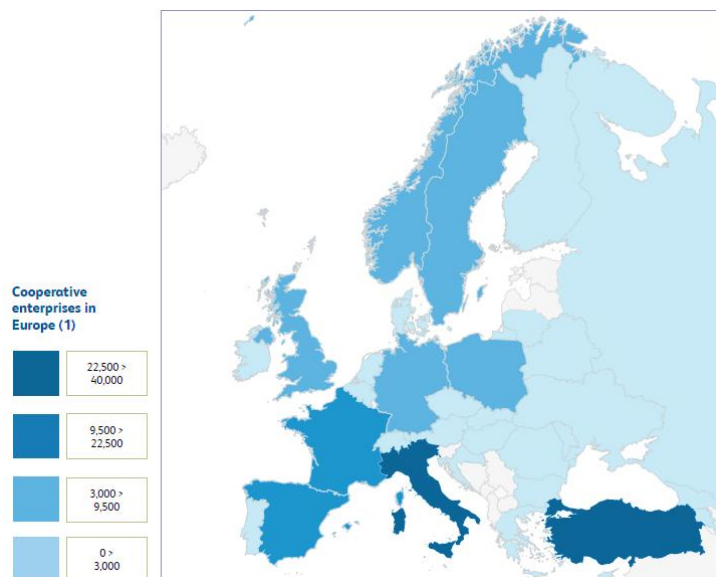


Elaboració pròpia. Font: Informe cooperatives Comissió Europea.

El 2015, la facturació total de les cooperatives a la Unió Europea va ser de més d'1 bilió d'euros, segons l'informe anual de Cooperatives Europe. Segons el mateix informe, des del 2009, el número de cooperatives a Europa ha augmentat en un 12% i el número de socis en un 14% (Cooperatives Europe, 2016).

La Figura 8 presenta el mapa amb la distribució de cooperatives als diferents països europeus. Els països amb més cooperatives són Itàlia (39.600), Turquia (22.517) i Espanya (20.958).

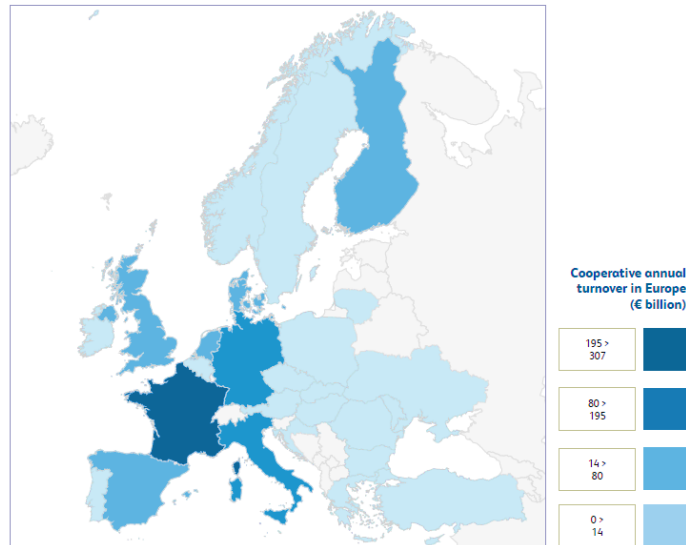
Figura 8. Número de cooperatives per països a la UE.



Font: The power of cooperation – Cooperatives Europe key figures 2015 by Cooperatives Europe

En canvi, quan s'ordenen els països per la facturació total de les seves cooperatives (Figura 9), l'ordre canvia i queda així: França (307.000 milions d'euros), Alemanya (195.000 milions), Itàlia (150.000 milions) i els Països Baixos (81.000 milions).

Figura 9. Facturació de les cooperatives per països a la UE.



Font: The power of cooperation – Cooperatives Europe key figures 2015 by Cooperatives Europe

La Figura 10 presenta les 20 majors cooperatives europees – per facturació. La majoria són alemanyes, franceses o holandeses. Al rànking hi surt la cooperativa espanyola Hispacoop amb una facturació de 79.000 milions d'euros en la posició 17.

Figura 10. Majors cooperatives de la Unió Europea (top 20).

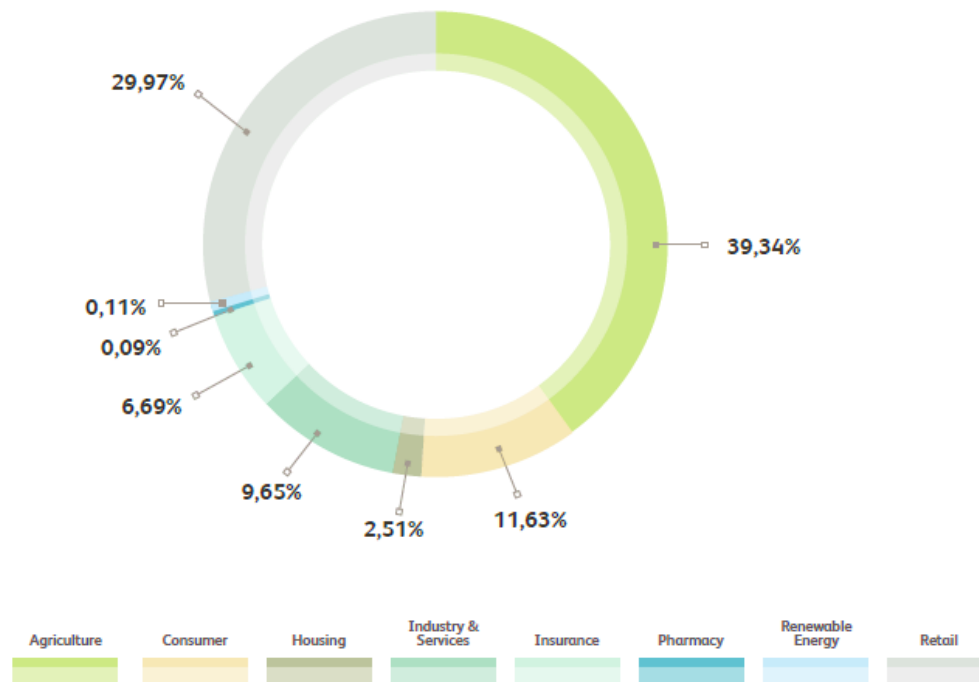
Cooperative	Sector	Country	Turnover
Rewe	Retail	Germany	51
Edeka	Retail	Germany	47.2
ACDLEC- E.Leclerc	Retail	France	44.035
Groupe Crédit Agricole	Banking	France	30.24
Système U	Retail	France	23.51
Groupe BPCE	Banking	France	23.3
Achmea	Insurance	Netherlands	20
John Lewis Partnership PLC	Consumer	UK	15.52
Groupe Crédit Mutuel	Banking	France	15.41
Co-operative Group Limited	Consumer	UK	15.34
BayWa	Agriculture & Renewable Energy	Germany	15.2
Coop Italia	Consumer	Italy	13.5
Rabobank Groep	Banking	Netherlands	12.9
FrieslandCampina	Agriculture	Netherlands	11.3
Coöperatie VGZ	Insurance	Netherlands	10.9
Astera	Agriculture	France	8.39
Hispacoop	Consumer	Spain	7.9
Agravis	Agriculture	Germany	7.4
SOK-group	Consumer	Finland	7.29
Coop Denmark	Consumer	Denmark	7.2

* Facturació en milers de milions.

Font: The power of cooperation – Cooperatives Europe key figures 2015 by Cooperatives Europe.

Pel que fa a la distribució de les cooperatives per sectors (Figura 11), els més importants són l'agricultura, amb gairebé el 40% de la facturació total, i el retail, amb gairebé el 30% del total, seguits per les cooperatives de consum, amb un 11% del total de la facturació.

Figura 11. Pes dels diferents sectors segons la facturació de les cooperatives a la UE.



Font: *The power of cooperation – Cooperatives Europe key figures 2015* by Cooperatives Europe.

4.4. BRANCA DE FINANCES ÈTIQUES

A l'informe *“L'economia social i solidària a Barcelona”* publicat per l'Ajuntament de Barcelona i escrit per la cooperativa La Ciutat Invisible, es defineixen les finances ètiques com aquelles finances que *“es basen en entendre la intermediació financera des d'un prisma social i incorporant criteris ètics, socials i mediambientals a l'hora de prendre decisions, tant d'estalvi com d'inversió”* (La Ciutat Invisible, 2016). Pel costat de la inversió, les empreses dedicades a les finances ètiques financen només aquells projectes que generen impactes positius en la societat. Alhora, lluiten contra l'exclusió financera, és a dir, a favor del dret d'accés al crèdit.

Com hem dit abans, enlloc de centrar-se només en la maximització del benefici econòmic, aquestes entitats busquen la maximització de l'impacte positiu que les seves inversions tenen en la societat. Tot i això, el rendiment econòmic es pot deixar-se de banda i es busca un doble rendiment: social i econòmic.

Aquestes entitats poden prendre diferents formes empresarials, però totes es basen en la gestió democràtica (una persona, un vot) i en la total transparència. Les principals entitats a Catalunya es presenten a la Figura 12, que les classifica d'acord a la tipologia base (cooperatives, fundacions o associacions) i al tipus de regulació (bancària regulada, no regulada o corredories d'assegurances):

Figura 12. .Entitats de finances ètiques a Catalunya.

	ENTITATS BANCÀRIES REGULADES	ENTITATS NO REGULADES	CORREDORIA ASSEGURANCES
ENTITATS DE BASE COOPERATIVA	Fiare Banca Etica	Coop57 Oikocredit	Arç Cooperativa
ENTITATS GESTIONADES FUNDACIONS	Triodos Bank	Acció Solidària Contra l'Atur	
ENTITATS DE BASE ASSOCIATIVA		Associació CAF	

Font: Informe L'Economia Social i Solidària, La Ciutat Invisible, gener 2016.

D'aquesta figura ens interessen les entitats bancàries i de serveis financers de base cooperativa. Per tant, exclouem, per una banda, les associacions i fundacions i, per l'altre, les corredories d'assegurances. Ens quedem, doncs, amb tres entitats: Fiare Banca Etica, Coop57 i Oikocredit.

- Fiare Banca Etica és la unió de dos projectes basats en les finances ètiques: Fiare, que opera a Espanya des de l'any 2005, i Banca Popolare Etica, que és un banc cooperatiu italià.
- Oikocredit Internacional és una cooperativa holandesa formada per 30 grups diferents, repartits per 13 països d'arreu del món. La cooperativa promou inversions responsables.
- Coop57, creada el 1995, està formada per més de 7.000 entitats diferents i unes 3.500 persones individuals. Coop57 és una cooperativa de serveis financers ètics i solidaris.

4.5. COMPARATIVA

L'objectiu és comparar les tres cooperatives de serveis financers escollides amb les quatre majors empreses espanyoles de la banca convencional. Aquestes quatre entitats són (per ordre de major a menor) el Banco Santander, el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), Caixabank i el Banc Sabadell (Annex 2).

Dels bancs convencionals s'analitza la forma empresarial: tipologia d'entitat, forma del consell directiu, tipologies d'accionistes, drets i obligacions dels accionistes, capital social mínim i tracte dels excedents. La informació es treu de l'últim informe anual publicat. Aquests resultats es comparen amb els requisits de la Llei de Cooperatives i amb els estatuts de les cooperatives de serveis financers seleccionades (Annex 3).

Pel que fa a les seves praxis empresarials es comparen els productes de crèdit per inversions empresarials que ofereixen, els sectors on presten diners, les comissions i els interessos amb els que actuen i els avals que requereixen.

D'aquesta manera, ens centrem a comparar els productes, el tipus de clientela i el modus operandi de les diferents empreses, deixant de banda el volum de les entitats (tenint en compte les grans dimensions que té la banca convencional i la mida molt més reduïda de les cooperatives de serveis financers aquesta comparació no tindria sentit)

Els resultats de les comparacions es presenta a la secció 5.

4.6. ENTREVISTES

Les entrevistes dutes a terme en aquest treball tenen com a finalitat complimentar les dades trobades durant la recerca amb experiències de primera mà. Pel que fa als entrevistats, se n'han seleccionat de cada tipologia d'empresa, per assegurar una major representativitat.

Les transcripcions i resums de les entrevistes es troben a l'Annex 4.

Durant les entrevistes s'han tractat els següents cinc temes:

1. Operativa: determinar quins procediments posen en marxa les entitats quan un client vol un crèdit. Concretar què s'analitza del sol·licitant, mitjançant quins criteris i quin és l'ordre de prioritats.

Per rebre un crèdit de Coop57 has de fer-te soci de serveis de la cooperativa. El primers requisits són ètics. Un cop aprovats, es passa a l'estudi financer. El mateix procediment utilitza Fiare Banca Etica, però els sol·licitants del préstec no estan obligats a fer-se socis de la cooperativa. Al BBVA, la primera anàlisi és economicofinancera. Un cop aprovada, es comprova que el projecte compleixi un seguit de requisits ètics.

2. Criteris de selecció de projectes d'inversió: esbrinar quin tipus de criteris utilitzen les entitats analitzades quan han de decidir si concedir o denegar un crèdit. Detallar com es decideixen aquests criteris, com es revisen i qui els aplica.

Les cooperatives de serveis financers utilitzen una doble anàlisi: la primera, ètica, social i mediambiental i, la segona, econòmica i financera. Els criteris de selecció ètics es revisen permanentment i estan a càrrec d'una comissió de socis no treballadors de la cooperativa. A la banca convencional, cada entitat decideix els criteris econòmics utilitzats i, a nivell ètic, han de seguir un seguit de protocols internacionals. A més a més, algunes entitats compleixen uns criteris ètics propis.

3. Tendències del sector a curt i a llarg termini: examinar quina evolució futura veuen més possible en el sector bancari, tant pel que fa a les quotes de mercat, com en relació a les demandes dels clients i a les dinàmiques operatives. Analitzar si cada vegada es desviarà més quota de mercat cap a les finances ètiques i cooperatives, si els clients demanaran canvis també al sector convencional i si aquests canvis acabaran modificant les dinàmiques i processos de la banca.

Segons els entrevistats, la tendència clara és cap a una major conscienciació del consumidor. Un apoderament del client, que vol decidir on posar els seus diners i per a què s'utilitzen. Les cooperatives de crèdit veuen que hauran d'ampliar les seves games de productes per donar resposta a un mercat creixent. Els bancs convencionals veuen que han d'augmentar la transparència, la gestió democràtica i l'ètica en tots els seus moviments. Cooperatives i bancs convencionals es veuen com a solucions complementàries en un futur.

4. Principals objectius de canvi: especificar quins canvis creuen més necessaris en el sector i a les seves entitats. Explorar si aquests canvis porten cap a un model més semblant i pròxim al cooperatiu.

Les cooperatives veuen que han d'augmentar la seva capacitat d'operativa i de resposta ràpida. També tenen un objectiu de comunicació: demostrar que són una forma de fer empresa vàlida. Els bancs convencionals tenen com a primer repte, aproximar-se al client i eliminar la desconfiança, bastant generalitzada, de la societat cap a ells.

5. Sostenibilitat: identificar si els entrevistats, des de la seva experiència a la empresa i sector, veuen sostenibles els seus models empresarials respectius. En cas contrari, quines reformes són necessàries per aconseguir la sostenibilitat.

Els entrevistats creuen que el consumidor serà qui, en un futur, decideixi si el seu model de negoci és sostenible o no. Les cooperatives s'esperen un augment de quota de mercat en els propers anys. La banca convencional creu que el seu model serà sostenible perquè sempre evolucionarà per oferir allò que vulguin els seus clients.

5. RESULTATS

5.1. TIPOLOGIA D'ENTITATS I MODUS OPERANDI

A l'Annex 5 es troben les taules on s'analitzen les quatre empreses escollides de la banca convencional. Com s'ha dit anteriorment, de cada entitat s'analitza la seva tipologia, consell executiu, accionistes, capital social i reserves.

A la Taula 1, es troben els resultats obtinguts en comparació amb els de les cooperatives de serveis financers. La informació de les cooperatives referent a aquests aspectes s'ha extret de l'Annex 1 (resum de la Llei de Cooperatives de Catalunya, ja esmentat abans).

Taula 1. Comparativa tipologia i modus operandi banca convencional i cooperatives de serveis financers.

	Banca convencional	Cooperatives de serveis financers
Tipus d'entitat	<ul style="list-style-type: none">· Els bancs tenen forma de Societat Anònima, i Caixabank de fundació bancària	<ul style="list-style-type: none">· Cooperativa
Consell d'administració	<ul style="list-style-type: none">· Entre 10 i 20 persones.· La majoria dels consellers són independents. Una minoria, executius· Poca diversitat	<ul style="list-style-type: none">· Només els socis comuns poden accedir a la presidència· Tots els socis estan obligats a acceptar els càrrecs socials
Accionistes/ Socis	<ul style="list-style-type: none">· 1 accionista = 1 vot· Només Santander té un sol tipus d'accionista· Tots, menys Banc Sabadell, expliquen polítiques pel foment de la informació	<ul style="list-style-type: none">· Socis comuns, de treball, col·laboradors i temporals· Dret a vot, a la participació, a la informació i a la igualtat· Obligats a participar, a assistir a les Assemblees i a les accions formatives.
Capital social	<ul style="list-style-type: none">· 100% desemborsat entre accionistes	<ul style="list-style-type: none">· Format per aportacions dineràries o no dineràries dels socis
Reserves	<ul style="list-style-type: none">· Menys de l'1% del benefici anual (excloent ampliacions de capital)	<ul style="list-style-type: none">· 30% de l'excedent anual

Elaboració pròpia.

5.2. PRODUCTES DE CRÈDIT I CLIENTELA

La relació de productes de finançament a empreses que disposen les entitats analitzades es pot veure a l'Annex 6.

El producte escollit per a l'anàlisi són els préstecs empresarials, perquè aquest és l'únic producte que comparteixen les set entitats. D'aquest producte s'estudien quatre característiques bàsiques: criteris de selecció; avals i garanties necessàries; comissions i interessos.

A l'Annex 7, es presenta l'anàlisi d'aquest producte en els bancs convencionals esmentats així com les condicions en les cooperatives de serveis financers.

La Taula 2 presenta la comparativa dels diferents criteris per a les cooperatives i la banca convencional.

Taula 2. Comparativa tipologia i modus operandi banca convencional i cooperatives de serveis financers.

	Banca convencional	Cooperatives de serveis financers
Criteris	<ul style="list-style-type: none"> · Criteris econòmics · Ser client de l'entitat 	<ul style="list-style-type: none"> · Criteris socials, ambientals i d'impacte econòmic
Comissions	<ul style="list-style-type: none"> · Comissions per diferents tràmits 	<ul style="list-style-type: none"> · No hi ha comissions
Interessos	<ul style="list-style-type: none"> · Interessos fixos, variables i mixtos, depenent de cada cas. 	<ul style="list-style-type: none"> · En dues de les tres entitats analitzades els interessos es pacten. A l'altre, tenen un màxim d'un 2% de l'import del préstec
Avals	<ul style="list-style-type: none"> · Avals financers, tècnics, comercials i econòmics. 	<ul style="list-style-type: none"> · En una de les entitats hi ha avals mancomunats i un fons de garantia que actua d'avalador. A les altres dues, no hi ha avals.
Garanties	<ul style="list-style-type: none"> · Garanties reals i personals 	<ul style="list-style-type: none"> · En una de les entitats no hi ha garanties. A les altres dues hi ha un fons de garanties¹.

Elaboració pròpia.

¹ El fons de garanties és un fons finançat per les entitats finançades. "El seu objectiu és reforçar els fons propis. És aportació al capital i, per tant, propietat de l'entitat sòcia. No és una despesa. És un actiu. No està remunerat. No es recupera al moment de l'amortització del préstec concedit i, per tant, no té venciment. L'entitat sòcia només pot sol·licitar la seva devolució en el cas de baixa com a sòcia o de liquidació. És una aportació que es pot perdre en el cas que s'haguessin d'aplicar per donar resposta a una fallida" (Coop57, 2018).

6. CONCLUSIONS

S'observa una tendència creixent a la nostra societat cap a un apoderament a l'hora de consumir. El consumidor busca alternatives a les opcions convencionals i tradicionals del sistema capitalista. En aquest moment de cerca de solucions alternatives, els consumidors se n'adonen que ja n'hi ha de construïdes. Una d'aquestes opcions són les cooperatives, una forma de fer empresa basada en uns valors ètics forts i ben definits.

La situació actual de les cooperatives a Catalunya, Espanya i a la Unió Europea, segueix la mateixa pauta que la resta de l'estructura empresarial a la que estem acostumats. A Catalunya, el cooperativisme és molt abundant, seguint la tendència d'un important tercer sector català. Hi ha el 21% de les cooperatives de l'Estat, que es troben repartides per tots els sectors de l'activitat econòmica. La majoria es troben a la regió de Barcelona i són PIMES. Pel que fa a la qualitat dels seus contractes, ofereixen més contractació indefinida i més jornades a temps complet que la mitjana catalana. Finalment, demostrant la seva resiliència en moments de crisi econòmica, del 2008 al 2017, el número de cooperatives va augmentar cada any i en un total d'un 11,6%.

A Espanya, les comunitats autònomes amb més cooperatives són, després de Catalunya, Andalusia, la Comunitat Valenciana i el País Basc, on hi ha Mondragón, la cooperativa més gran de l'Estat.

A la Unió Europea, un terç de la població es sòcia d'una cooperativa. En alguns països i sectors, les cooperatives tenen veritables quotes de mercat, que poden arribar fins al 80%. En total, compten amb una facturació de més d'1.000.000M€ i, des del 2012, han crescut en un 12%.

L'apoderament dels consumidors es veu, també, en altres iniciatives, on les cooperatives participen. En el marc conegut com "economia social i solidària", hi trobem les finances ètiques. Les finances ètiques busquen un doble rendiment en aquells projectes on inverteixen diners: un rendiment ètic i un rendiment econòmic. Els dos imprescindibles per aconseguir la inversió.

Les cooperatives de serveis financers estudien primer si les seves inversions passen uns criteris de selecció ètics rígids. Només un cop aprovats, es comença l'anàlisi economicofinancera del projecte. La banca convencional ho fa a l'inrevés: només un cop autoritzat el crèdit en base a l'anàlisi economicofinancera, el projecte es sotmet a uns criteris ètics, més laxos i generals.

L'augment del nombre de consumidors que van cap a les cooperatives de finances ètiques és causada, en part, per l'última crisi econòmica, on els bancs es varen veure com a culpables. A Catalunya, també hi ha tingut a veure la crisi política, on la marxa de certes entitats ha mogut a

més gent cap a les cooperatives. Segurament encara és massa d'hora per treure conclusions en aquest aspecte.

Per guanyar quota de mercat, les cooperatives necessiten més capacitat operativa, per poder respondre a tota la demanda i una major eficiència i rapidesa en els processos. Per altra banda, la banca convencional necessita recuperar una confiança de la societat que ha perdut i explicar al seu propi client que els seus serveis li aporten valor. Això ho aconseguiran amb una major transparència, una participació oberta, gestió democràtica i educació i formació als seus treballadors. Això ha de permetre revertir les males praxis del passat. Transparència, participació, gestió oberta, etc. són justament principis definitoris del model cooperatiu.

Cap dels dos models es veu actuant sol en un futur, sinó com a solucions complementàries. Les cooperatives no volen agafar un gran volum, ja que els seus criteris les obliguen a actuar des de la proximitat i amb mides més reduïdes. La banca convencional es veu capaç d'oferir tot allò que vulgui la demanda, però té certes limitacions, donades, entre altres, per les seves formes jurídiques.

Ambdós models necessiten, a més a més, una bona comunicació a curt termini. Les cooperatives, per demostrar la seva viabilitat econòmica i empresarial. La banca convencional, per no ser vista com a hostil pels seus propis clients. Entretant les cooperatives necessiten empresarialitzar-se i els bancs convencionals necessiten incorporar la ètica a la seva estratègia i manera de fer. Una convergència entre les pràctiques dels dos models és clara. Els dos han de fer esforços per excel·lir en allò que l'altre ja fa suficientment bé. Aquesta convergència ve donada per les demandes d'un consumidor, que cada vegada demanarà més. Confirmar si aquesta tendència continuarà sent creixent a llarg termini, en quina mesura i fins a quin punt canviarà els models empresarials pot ser objecte de futures investigacions.

BIBLIOGRAFIA

LLIBRES

Felber, C. (2012). La economía del bien común. Barcelona: Deusto.

Skene, K., & Murray, A. (2015). Sustainable economics. Greenleaf Publishing Limited.

Tirole, J., & Rendall, S. (2017). Economics for the common good. Princeton University Press.

INFORMES I ARTICLES

Amat, O. (2018). Els factors diferencials de la banca cooperativa. El Punt-Avui.

AraCoop (2017). Cooperatives: manual d'ús. Diari Ara, edició digital.

AraCoop (2017). L'economia social en xifres. Diari Ara, edició digital.

AraCoop (2017). Empreses capdavanteres i amb valors. Diari Ara, edició digital.

AraCoop (2017). Tots els mons de l'economia social. Diari Ara, edició digital.

Banco Sabadell (2017). Informe anual 2016. Banco de Sabadell.

Caixabank (2018). Informe anual 2017. La Caixa.

Caixabank (2018). Cuentas anuales 2017. La Caixa.

Comisión Europea (2011). Estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas. Comisión Europea.

Confederació de Cooperatives de Catalunya (2016). Infografia 2016 cooperatives a Catalunya. Confederació de Cooperatives de Catalunya.

Cooperatives Europe (2016). The power of cooperation – Cooperatives Europe key figures 2015. Cooperatives Europe.

DGESCTA (2015). El sector cooperatiu a Catalunya. Observatori d'Ocupació i Treball.

Diari oficial de la Generalitat de Catalunya (2015). Llei 12/2015, del 9 de juliol, de cooperatives, CVE-DOGC-A-15194105-2015

Fairbairn, B. (1994). The meaning of Rochdale: The Rochdale Pioneers and the co-operative principles. Centre for the study of co-operatives, University of Saskatchewan.

Fernández, A. & Miró, I. (2016). L'economia social i solidària a Barcelona. La Ciutat Invisible.

Grupo Santander (2018). Informe anual 2017. Banco Santander.

Grupo BBVA (2017). Informe anual 2016. Banco BBVA.

Grupo BBVA (2018). Cuentas anuales 2017. Banco BBVA.

La Ciutat Invisible (2016). Informe L'Economia Social i Solidària. Ajuntament de Barcelona.

Martí, G (2018). Barcelona s'implica amb les entitats financeres ètiques. La Vanguardia.

Masters, B. (2017). Winners and losers in the sharing economy. Financial Times, edició digital.

Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2018). Estadísticas economía social 2017. Ministerio de Empleo y Seguridad Social

Molina, M (2017). "El mapa de las cooperativas en España se expande". Huffington Post.

Monzón, J. & Chaves, R. (2012). The social economy in the EU. European economic and social Committee.

Observatori del Treball & Model Productiu (2018). Balanç de la contractació laboral a Catalunya. Departament de Treball, Afers Socials i Famílies de la Generalitat de Catalunya.

Quintana, C. (2016). The power of cooperation - Key figures 2015. Cooperatives Europe.

Sanchis, J. (2016). La revolución de las finanzas éticas y solidarias. Oikonomics.

Subdirección General de la Economía Social y de la RSC (2017). Situación empresas de economía social y sus trabajadores inscritas en la Seguridad Social. Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

XES (2017). Informe de l'Estat del Mercat Social Català. Xarxa d'Economia Solidària de Catalunya.

WEBS

Ara.cat. (2018). L'economia social en xifres. [online]. Extret de: https://www.ara.cat/especials/aracoop/Leconomia-social-xifres_0_1884411679.html

AraCoop (2018). Cooperativa de segon grau. Extret de: http://aracoop.coop/sp_faq/101-que-es-una-cooperativa-de-segon-grau/

Banco Sabadell (2018). Préstecs i crèdits - Finançament - Empreses - BANC SABADELL. [online] Extret de: <https://www.bancsabadell.com/cs/Satellite/SabAtl/Prestamos-y-creditos/1191332201687/ca/>

Banco Santander (2018). Finançament per a empreses - Banco Santander. [online]. Extret de: <https://www.bancosantander.es/es/ca/empresas/financiacion>

Banco Santander (2018). *Información ampliación capital - Banco Santander*. [online]. Extret de: <https://www.bancosantander.es/es/ampliacion-capital/informacion>

BBVA (2018). Finançament d'inversions - Empreses BBVA. [online]. Extret de: <https://www.bbva.es/cat/empresas/financiacion/financiacion-de-inversiones/index.jsp>

Bercovici, J. (2018). Airbnb, Snapgoods and 12 More Pioneers Of The 'Share Economy'. Extret de: <https://www.forbes.com/pictures/eaji45emgkh/airbnb-snapgoods-and-12-more-pioneers-of-the-share-economy/#33dae30b52cf>

Caixabank (2018). Finançament empreses. [online] Extret de: https://www.caixabank.cat/empresa/financiacion/avales_ca.html?loce=sh-emp-Financiacion-1-terrat-Financiacion-Financiacion-NA

Comissió Europea (2018). Cooperatives - Crecimiento - European Commission. [online]. Extret de: https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/cooperatives_es

Confederació de Cooperatives de Catalunya (2018). Què és una cooperativa. Extret de: <http://www.cooperativescatalunya.coop/index.php/ca/el-model-cooperatiu/que-es-una-cooperativa>

Confederació de Cooperatives de Catalunya (2018). Tipus i branques. Extret de: <http://www.cooperativescatalunya.coop/index.php/ca/el-model-cooperatiu/tipus-i-branques>

Coop57(2018). *Què significa finançar-se a Coop57 | Coop57*. [online]. Extret de: <https://www.coop57.coop/ca/informacion/qu%C3%A8-significa-finan%C3%A7ar-se-coop57>

Enciclopèdia Catalana (2018). Cooperativa. Extret de: <http://www.enciclopedia.cat/EC-GEC-0226142.xml>

Eurostat (2018). Overview. Extret de: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/circular-economy/overview>

Fiare Banca Ètica, (2018). [online]. Extret de: <https://www.fiarebancaetica.coop/ca/empreses-organitzacions/financament>

Huffington Post. (2018). El mapa de las cooperativas se expande. [online]. Extret de: http://www.huffingtonpost.es/2017/06/23/el-mapa-de-las-cooperativas-en-espana-se-expande_a_22584100

Oikocredit (2018). Inverteix amb criteris de banca ètica - Oikocredit Catalunya. [online]. Extret de: <http://catalunya.oikocredit.es/ca/inverteix/inverteix>

UN Environment (2018)About green economy. (2018). Extret de: <https://www.unenvironment.org/explore-topics/green-economy/about-green-economy>

AGRAÏMENTS

M'agradaria donar les gràcies a totes aquelles persones que han fet possible el resultat d'aquest treball de fi de grau per la seva ajuda, col·laboració i sinceritat. Han estat una peça clau per aquest treball:

- Joan Ribas
- Marta Segura
- Montserrat Anglada
- Jordi Martín
- Marta Rebollar
- Joan Segarra
- Xavi Teis
- Joana Gómez
- Txell López
- Xavier Queralt

ANNEXES

Annex 1. Resum de la Llei de Cooperatives

La Llei de Cooperatives de Catalunya publicada al Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya el 9 de juliol del 2015 descriu una gran part dels trets que defineixen el *modus operandi* de les cooperatives. En aquest annex, es resumeixen els articles d'aquesta llei que descriuen els principals trets diferencials de les cooperatives. D'aquesta manera, podem veure les característiques que diferencien el model cooperatiu de la resta.

Pel que fa als possibles tipus de socis cooperativistes, la llei de cooperatives en reconeix quatre:

- socis comuns;
- socis de treball;
- socis col·laboradors;
- socis temporals.

Els socis comuns són descrits com aquells que estan *“vinculats amb la societat cooperativa mitjançant un vincle social de durada indeterminada i que duen a terme l'activitat cooperativitzada”* (DOGC, 2015). Només els socis comuns poden ocupar la presidència. Els socis de treball són aquells treballadors que sol·liciten el reconeixement de la qualitat de soci. Els socis col·laboradors són els que, sense dur a terme l'activitat cooperativitzada, col·laboren per aconseguir l'objecte social de la cooperativa. Els socis temporals són els socis que compten amb vincles de durada determinada amb la cooperativa.

L'article 38 de la Llei de Cooperatives parla dels drets dels socis. Els socis de les cooperatives tenen dret a:

- participar en l'objecte social corporatiu;
- escollir els càrrecs directius i a ser escollits;
- participar amb veu i vot a les Assemblees;
- sol·licitar informació amb interès econòmic i social;
- participar en els excedents;
- rebre el reemborsament de la seva aportació en cas de baixa o liquidació o transformació de la cooperativa.

El dret a vot es descriu més detalladament a l'article 48. Per defecte, en una cooperativa, cada soci té un vot. Tot i això, cada cooperativa pot designar un sistema de vot concret en els seus estatuts; tot i que, amb limitacions: cap soci pot tenir més d'un 20% del total de vots; tots els socis

han de conèixer el sistema de vot; les cooperatives de dos socis han de decidir per unanimitat i els vots dels socis col·laboradors no pot superar el 40% del total.

Els socis i treballadors d'una cooperativa també compten amb el dret a la igualtat, esmentat a l'article 10.

Pel que fa a les obligacions, els socis estan obligats a:

- participar en l'objecte social corporatiu;
- complir les seves obligacions econòmiques;
- assistir a les Assemblees;
- acceptar els càrrecs socials;
- complir els acords;
- no participar en activitats competidores;
- participar a les formacions;
- guardar els secrets de la seva cooperativa;
- respondre amb el seu patrimoni davant la cooperativa.

Pel que fa al tracte econòmic, el capital social mínim al moment de constitució de la cooperativa és de 3.000€. Les aportacions dels socis poden ser no dineràries. Respecte els resultats comptables de les cooperatives, n'hi ha de dos tipus: cooperatius i extracooperatius. Són cooperatius aquells que deriven directament de les activitats integrades a l'objecte social, o dels moviments financers, de la cooperativa. Són extracooperatius els resultats que deriven de fonts alienes a la finalitat de la cooperativa.

Els excedents reben tractes diferents segons si formen part del resultat cooperatiu o de l'extracooperatiu. Els excedents del resultat cooperatiu han de distribuir-se de la següent manera: 20% al fons de reserva obligatori i un 10% a educació i a la promoció de cooperatives. En canvi, s'ha de destinar el 50% dels beneficis extracooperatius al fons de reserva obligatori. La resta de beneficis, tant cooperatius com extracooperatius, es distribueixen entre els socis, que poden escollir incorporar-los al capital social o ingressar-los al fons de reserva voluntari.

Segons l'article 84, el fons de reserva obligatori està "*destinat a la consolidació, el desenvolupament i la garantia de la cooperativa*" (DOGC, 2015).

Annex 2. Distribució de cooperatives a Espanya

Figura 13. Societats cooperatives constituïdes a Espanya per comunitat autònoma, 2017.

COMUNIDADES AUTÓNOMAS	TRIMESTRE 4/17	VARIACIONES			
		TRIM.ANTERIOR		AÑO ANTERIOR	
		Absoluto	%	Absoluto	%
TOTAL	20.958	88	0,4	166	0,8
ANDALUCIA	3.970	-8	-0,2	-24	-0,6
ARAGON	734	14	1,9	44	6,4
ASTURIAS	202	-1	-0,5	-3	-1,5
BALEARES	166	-5	-2,9	2	1,2
CANARIAS	252	-2	-0,8	-5	-1,9
CANTABRIA	84	-5	-5,6	4	5,0
CASTILLA LA MANCHA	1.354	-4	-0,3	-38	-2,7
CASTILLA Y LEON	1.211	6	0,5	31	2,6
CATALUÑA	4.410	11	0,3	62	1,4
COM. VALENCIANA	2.478	57	2,4	14	0,6
EXTREMADURA	601	-2	-0,3	-24	-3,8
GALICIA	912	-5	-0,5	-9	-1,0
MADRID	800	2	0,3	5	0,6
MURCIA	1.504	-1	-0,1	12	0,8
NAVARRA	483	6	1,3	63	15,0
PAIS VASCO	1.623	18	1,1	24	1,5
RIOJA (LA)	145	7	5,1	8	5,8
CEUTA	15	0	0,0	0	0,0
MELILLA	14	0	0,0	0	0,0

Font: Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Annex 3. Principals bancs a Espanya per actius totals

Figura 14. Bancs espanyols de major a menor per actius totals.

Banco	Total activos España	Total activos globales	Capitalización en bolsa
Santander	323,3	1339,1	74,76
BBVA	346,4	731,9	39,75
Caixabank	347,9	347,9	20,26
Sabadell	148,9	212,5	8,37
Bankia	190,2	190,2	11,01
Popular	147,9	147,9	3,62
Bankinter	67,2	67,2	7,24
Unicaja	58	58	-
Ibercaja	57,9	57,9	-
Kutxabank	56,6	56,6	-
Abanca	48,3	48,3	-
Liberbank	41,8	41,8	0,93
BMN	38,9	38,9	-

Font taula: El Confidencial, febrer del 2017, https://www.elconfidencial.com/empresas/2017-02-13/banco-sabadell-bankia-ranking-bmn-tsb_1329533/. Font dades: informes anuals de cada banc 2016.

Annex 4. Entrevistes

Entrevista a Joan Segarra

President de la Patronal del Tercer Sector Social de Catalunya, director de la Sectorial d'Iniciativa Social de la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya i director de la Federació de Cooperatives d'Ensenyament de Catalunya.

1. Quin són els aspectes comuns en totes les empreses de finances ètiques?

Primer de tot, les finances ètiques s'emmarquen en el món del que diem economia social, cooperativisme, etc. En principi, és un tipus d'activitat econòmica i empresarial en què la persona és el centre. Per tant, la prioritat és la persona, no el resultat econòmic ni el benefici en el sentit d'empresa mercantil clàssica o empresa capitalista clàssica. La persona al centre vol dir que se li dona prioritat tant a la persona sòcia o treballadora de la cooperativa com al client, usuari, membre del que fa l'activitat de la cooperativa. Però també vol dir que la manera en què es fan les coses (la manera com l'empresa produeix el servei, ofereix el producte, atén a les persones o gestiona els seus diners) ho fa amb uns criteris ètics basats en uns valors, que són els que estan definits dins de l'economia social, que tenen molt a veure amb la responsabilitat social, la responsabilitat ambiental i en buscar una forma d'economia en què es prioritzi la persona i el col·lectiu per sobre de l'especulació.

2. Qualsevol tipologia empresarial, com per exemple una SA o una SL, podria actuar dins la branca de finances ètiques?

Conceptualment no, perquè el fet de ser finances ètiques demana tota una sèrie de normes de joc i una forma d'actuar que, justament, les formes mercantils clàssiques no tenen. Això no vol dir, que quan parlem d'una SA o SL, pugui haver-hi certes pràctiques. Sovint, es parla de l'empresa mercantil en genèric i, evidentment, hi ha empreses mercantils o entitats financeres de caire mercantil i capitalista que tenen la voluntat de fer les coses d'una manera diferent. La qüestió, i aquí és on nosaltres marquem la diferència, és que les entitats de finances ètiques o les empreses de l'economia social tenim unes regles de joc molt clares i unes normes jurídiques que ens obliguen a un seguit de coses, a nivell de transparència, de comunicació, de compliment d'obligacions jurídiques i fiscals... que les altres no tenen. Les altres poden fer coses, i aquí és on entra la RSC, però nosaltres ho fem per obligació. Sempre ho explico de la mateixa manera: si hi ha alguna mercantil que vol ser economia social o que vol ser de finances ètiques, que es faci

de finances ètiques, no cal donar-li més voltes.

3. Creus que, a la que les cooperatives de serveis financers es vagin fent més grans, hauran de relaxar els criteris de selecció?

Per una banda, és evident que en els darrers temps i per dos factors (la crisi econòmica global i, a Catalunya, la crisi política), tota aquesta forma de finances ètiques ha anat a l'alça. Abans que comencés el procés, cap el 2010, nosaltres dèiem, i ara n'estem convençuts, que hi havia un canvi de voluntat en les persones a l'hora de consumir. La crisi ens ha donat la voluntat de dir "si ho he de consumir, no ho compraré a qualsevol." Volem consumir d'una determinada manera. Exemples en són Som Energia amb el tema elèctric o Som Connexió amb el tema telefonia. A la que afegim el tema procés, hi ha hagut més boom per la decisió de marxar de certes entitats bancàries. Caixa d'Enginyers, Coop57, etc. han crescut molt.

Per altra banda, en cap cas s'han de relaxar criteris per generar resposta perquè cauríem en el mateix sistema. Hem de ser capaços de donar resposta a tot. És veritat que hi ha algunes entitats que estan patint, perquè tenen més demanda de la que podrien atendre; però en cap cas això ens hauria de portar a relaxar-nos perquè ens passarien dues coses: una, seriem incoherents amb el que diem i, dues, donaríem la raó a aquells que diuen que els

models alternatius són, en realitat, com els altres.

4. La tendència a llarg termini és que augmenti el número de cooperatives de serveis financers i d'empreses de finances ètiques?

Jo espero que sí, però hi ha d'haver un canvi de mentalitat molt important. Jo et parlava sobre la voluntat de consumir d'una part de la població, però això només és una part. El bombardeig, la pressió i la força de l'economia capitalista són molt grans i, això fa que no sigui tan fàcil, però crec que, a poc a poc, la gent anirà prenent consciència. Ara estem en un moment molt interessant perquè hi ha la crisi econòmica i, en el nostre cas, la crisi política. Això es suma a propostes polítiques noves que fa uns anys no hi eren i que fomenten l'economia social a ajuntaments, a la Generalitat de Catalunya, etc. Aquestes finances ètiques, fins fa poc, no tenien cap tipus de promoció des de les administracions, eren residuals i no tenien cap tipus de joc. Ara, ajuntaments i la Generalitat han treballat amb Fiare o Coop57, per exemple. Això pot ser que a llarg termini ajudi a avançar.

5. Creus que les cooperatives poden esdevenir la tipologia empresarial de referència? O sempre es trobaran en segon pla?

Tant de bo! Serà molt difícil. Costarà perquè és una dinàmica complicada. El que estem

aconseguint ara és que la gent comenci a entendre que la cooperativa és una forma vàlida. Fins ara, la cooperativa es veia com quelcom residual i la gent no tenia informació, no les coneixia o només en coneixia molt poc. A la que hem aconseguit demostrar, i ja ho estem fent, que pràcticament a tots els sectors d'activitat econòmica hi ha cooperatives viables, que funcionen, que donen resultats, que ocupen persones amb qualitat i que són empresarialment tan òptimes com qualsevol altra fórmula, aquesta evidència ha estat un element per ajudar a convèncer a les persones que aquest model és una opció, cosa que fins ara no passava. Això es suma al foment que fan les mateixes organitzacions cooperativistes a les escoles (amb les cooperatives d'alumnes), a les universitats, etc. Evidentment, queda molt per a que siguin la majoria... El cooperativisme i l'economia social tenen molt a veure amb la ideologia i el plantejament polític que hi hagi en el país. Els països on l'economia social té més força és perquè en algun moment hi ha hagut un plantejament polític determinat que ho ha fomentat. Amb aquest sentit sí que ara hi ha línies que ens afavoreixen, però serà un camí lent.

6. Les empreses de finances ètiques tenen com a objectiu substituir els bancs convencionals o conviure amb ells?

Les finances ètiques treballen amb els bancs convencionals. La gent es pensa que no,

però sí. Coop57, per exemple, treballa amb ells en determinats espais. A més a més, les finances ètiques no poden donar resposta a tot. Hi ha un tema d'operativa bancària. Al final, un banc és moltes coses: crèdit, estalvi... Però també és operativa. Moltes vegades, aquestes entitats no disposen d'aquesta operativa bancària i, per tant, necessiten buscar aliances amb algú altre. Potser no amb La Caixa o el Banc Sabadell però ho buscaran amb la Caixa d'Enginyers o entitats més properes. Algunes altres, com és el cas de Fiare, ja estan en condicions de tenir operativa bancària. Però a part de tenir la possibilitat de fer-ho, també has de tenir la capacitat de donar resposta al client (ja sigui de manera online, presencial o semi-presencial). Pots muntar una estructura que doni la màxima atenció possible al client, però si aquest client et comença a créixer... La banca convencional té una xarxa espectacular d'oficines i tenen una capacitat online espectacular. En canvi, aquestes entitats encara han de fer-se.

7. Les finances ètiques tenen aspectes a millorar?

Sí. Un és aquest de poder donar capacitat de resposta. Un altre que et diria, des de la meva experiència, és que moltes d'aquestes finances ètiques estan orientades a donar suport al client privat i individual (a la persona que posa els seus diners en aquesta opció). Però, després, quan es tracta d'acompanyament a empreses cooperatives

o a entitats del tercer sector, a vegades, l'operativa amb l'empresa és lenta. Quan una empresa necessita diners (tresoreria, inversió...), els necessita ja. No pot estar 5 mesos esperant que internament es decideixin. Això, a vegades, ens ha passat. Hi ha d'haver una resposta més ràpida.

8. Quins reptes tenen les cooperatives per endavant?

Primer, empresarialitzar-se a fons i explico el que vull dir: sovint, s'ha contraposat el concepte "cooperativisme i economia social" al concepte "empresa", en tant que empresa és la tradicional. Nosaltres, des d'aquí, defensem molt que una cooperativa és una empresa, una altra forma de fer empresa. Però sí que l'empresa tradicional té coses bones. Llavors, aquesta empresalització vol dir efectivitat, eficiència, mecanismes interns potents, capacitat de competir i de ser competitiu respecte qualsevol tipologia d'empresa. És un dels temes on hem d'avançar i millorar.

El segon repte seria la comunicació en el sentit de donar-nos a conèixer a la societat. Que la societat identifiqui què vol dir això de l'economia social i què implica. Moltes vegades no se'ns identifica correctament, en part, per culpa nostra perquè ens comuniquem malament. Ho volem explicar tot i és molt complicat. S'ha de buscar una manera efectiva de donar-nos a conèixer. Tenir clar què oferim, el que volem fer i què

volem canviar. Hem de buscar aquestes fórmules.

També, el tema de fer múscul. Hi ha capacitat econòmica i capacitat de captar recursos. Però moltes vegades aquest volum de diners no s'acaba de concretar a projectes o no arriben a les entitats que ho necessiten.

Finalment, un tema puntual, que són les condicions que ofereixen ara les entitats financeres clàssiques (ofereixen els diners a un preu molt baix). Les finances ètiques, per criteris interns, ofereixen els diners més cars. Al final, demanar un crèdit a aquestes entitats acaba sent una mena de "militància". Hauríem de trobar la manera, sense entrar a en una batalla de preus, d'ajustar al màxim el nostre preu. Si no, moltes vegades, les cooperatives que busquen diners acaben tirant cap a les banques convencionals.

9. Les polítiques de RSC de les SA i les SL són substituïdes perfectes dels estatuts d'una cooperativa? És a dir, permeten a les societats arribar al mateix lloc?

No. En cap cas, tot i que, a la RSC no se li ha de treure valor, perquè hi ha empreses que la fan perquè hi creuen. Però no podem caure en l'error de creure que és el mateix. La RSC molts cops és una rentada de cara de les empreses. Insisteixo, n'hi ha algunes que fan coses molt interessants i que ajuden molt a desenvolupar projectes, a col·lectius... El que passa és que és una mica

una situació perversa. És a dir, si tu ets una empresa que l'únic que fas es buscar beneficis i llavors, per tenir una imatge més social, fas RSC ajudant als més vulnerables o cuidant al medi ambient, és una mica, donar voltes. En canvi, hi podem anar directament. Fes una empresa d'una determinada manera. La forma cooperativa t'obliga i la RSC és una opció que fas a mida. La cooperativa t'obliga per llei a reservar diners per la formació, el fons de reserva... La RSC és una història ben diferent. Al final, el que val és publicar com has aconseguit els beneficis i on els has destinat.

10. Ser una cooperativa garanteix que l'activitat de l'empresa sigui sostenible amb la societat i el medi ambient?

No. En cap cas. Perquè hi ha gent que fa servir les cooperatives utilitàriament. També hi ha gent que la crea creient-s'ho de veritat, amb bona intenció i voluntat cooperativista; però, després, la fórmula no et garanteix res. El que et fa és la pràctica. La cooperativa es fa cooperativa quan els socis i sòcies hi treballen cada dia seguint els valors cooperativistes: participació, gestió democràtica, una persona un vot, etc. Lamentablement, hi ha vegades que això no passa.

11. El cooperativisme a Catalunya té trets diferencials amb el moviment cooperativista a la resta de l'Estat Espanyol?

Sí, alguns sí. Per una banda, la foto del cooperativisme és exactament la mateixa que la de l'empresa ordinària. A Catalunya, tenim un 97% d'empreses que són PIMES i, a més a més, d'aquest 47%, més de la meitat són micro-PIMES (2-3 treballadors). Passa el mateix amb les cooperatives. N'hi ha alguna de gran però la majoria són PIMES o micro-PIMES. A la resta de l'estat hi ha dos models. Un és Euskadi, on hi ha Mondragón que ho ha marcat tot. El cooperativisme s'ha organitzat al voltant d'aquesta gran corporació. És un model molt propi. A la resta de l'estat, a cada comunitat autònoma, hi ha diferents realitats. A Catalunya, hi ha cooperatives a tots els sectors d'activitat econòmica i, en canvi, a la resta de CCAA, només hi ha cooperatives en sectors concrets. A més, l'economia social i del tercer sector és una realitat molt catalana. Les mutualitats, les escoles cooperatives, el pes del tercer sector, etc. són realitats molt catalanes que han construït una dimensió molt especial.

12. Quin ha sigut l'impacte que la crisi financera, que ha afectat de manera tan dràstica les caixes d'estalvi tradicionals, ha tingut en el sector?

Cada vegada que hi ha una crisi, sortim les cooperatives com "el model ideal", perquè resistim la crisi. Nosaltres, sempre diem que

no ens agrada aquest missatge: volem ser el model ideal sempre. En aquesta crisi ha tornat a passar el mateix, no hem tancat gairebé cap cooperativa i hem aguantat la destrucció de llocs de treball. A base de baixar sous, de contenció de despesa, etc. perquè això és la cooperativa. És el que dona el valor de l'autogestió. Aquesta història, la podem traslladar a les finances. Un banc ha

d'augmentar dividendes pels seus accionistes. A les crisis, hi ha contenció màxima, tancaments d'oficines, retracció en inversions... per assegurar els guanys. En el cas de les cooperatives, el que hem fet és posar tots els diners en joc per ajudar a aquelles cooperatives que necessitaven més suport.

Entrevista a Xavi Teis de Coop57

Coop57 és una cooperativa de serveis financers ètics i solidaris que té com a objectiu contribuir en positiu a la transformació social.

1. Els clients que us venen, com us han conegut?

Faré un primer matís. No tenim clients. Nosaltres no som una entitat bancària. Som una cooperativa de serveis financers i estem regulats per la llei de cooperatives, no per la normativa bancària. Això, jurídicament, fa que nosaltres només puguem operar amb socis i sòcies de la cooperativa. No podem operar amb tercers. La figura del client utilitarista ens sembla més limitada que la figura del soci que és copropietari.

Com ens han conegut és una pregunta molt difícil. Venen de moltíssimes maneres. Som entitats petites i modestes que treballem en un àmbit molt concret. Funcionem amb la idea de la taca d'oli i el creixement en xarxa: anem creixent a mesura que anem ampliant les sòcies de la cooperativa, que a l'hora fan la xarxa més gran.

Molts socis, a nivell individual, venen a estalviar a Coop57 després de males experiències amb els bancs convencionals. Sobretot a partir de 2008. Hi ha molta gent que no vol tenir els seus diners a les entitats bancàries que van provocar aquesta última crisi. Busquen alternatives i es troben que ja n'hi ha de construïdes. Molts cops també venen perquè no volen que es financin certs projectes amb els seus diners i, alhora, sí que volen que s'utilitzin per a projectes socials, ètics i transformadors.

2. Quin és el procés exacte de selecció del client i del projecte que feu servir?

Tornem a diferenciar entre persona individual i entitat. Per les persones individuals és més senzill. Simplement, es fan sòcies aportant els estalvis. En el cas de les entitats que volen rebre finançament és

més complex. Han de ser sòcies de serveis (de serveis perquè reben els serveis de Coop57: el préstec). Per ser sòcia de serveis has de fer un procés d'avaluació social. Amb aquest procés, coneixem l'entitat. Abans de parlar de nombres, volem saber qui és, que fa i com ho fa. Nosaltres avaluem aspectes bàsics: quina activitat porta a terme, quins objectius té, quin impacte social i mediambiental genera, com es prenen les decisions, què es fa amb els beneficis, què es fa amb les pèrdues, quants homes i quantes dones hi ha, quina diferència salarial hi ha entre el que cobra més i el que cobra menys, etc. Tot això són aspectes importants per saber si financem projectes transformadors que aporten un valor afegit. Un cop superada aquesta fase es miren criteris econòmics, financers, tècnics i de viabilitat del projecte.

3. En quin percentatge es diu que no a un projecte?

Doncs, en molt poc. Per un motiu principal: qui se'ns acosta ja és un tipus de projecte concret. No ens venen multinacionals. També, perquè quan veiem que algú no s'adequa, des del principi ja li diem que no. Per a les entitats i empreses que entren a la fase d'avaluació, el percentatge de les que acaben rebent un préstec és molt elevat. Nosaltres, un dels criteris que utilitzem és el de forma jurídica. Quan et truca una entitat, el primer que preguntem és la forma

jurídica. Nosaltres acceptem com a sòcies entitats que tinguin una forma jurídica d'economia social i solidària. Això exclou la SL i la SA.

4. En què us heu basat per definir els criteris de selecció? Com es revisen?

Són uns criteris que estan sempre vius. Es revisen permanentment. Es basen en uns principis essencials compartits entre totes les persones que formem Coop57: projectes que generin impactes positius i, a partir d'aquí, es concreten. Les decisions sobre els criteris es prenen col·lectivament. L'encarregada de fer les avaluacions socials dels projectes és una comissió social formada per persones sòcies de Coop57, externes a l'estructura tècnica d'aquesta. Aquestes persones participen també en aquesta revisió constant dels criteris. Es decideixen des de la intel·ligència col·lectiva, partint d'aquestes premisses més essencials.

5. Els criteris de selecció són suficients per garantir que el projecte és sostenible?

A nivell social, sí. A nivell econòmic, ens ha passat alguna vegada que dones un préstec, confies que el projecte anirà bé i no va bé. El filtre social que tenim és bo i està ben muntat. Si hi ha dubtes, es pregunta, es revisa... és difícil equivocar-se. Podria passar, no és infal·lible. Però, de moment, no ens ha passat.

6. Creieu que cada vegada sortiran més iniciatives semblants a la vostra?

Com la nostra és difícil, perquè som un projecte estrany. Segurament en sortiran, però dins l'àmbit bancari regulat. També, les empreses mercantils tenen una gran capacitat d'acceptació de la dissidència. Com ha passat, per exemple, amb els productes ecològics, que ara es troben a totes les grans superfícies. Això limita el creixement de projectes realment alternatius. En el sector financer, passa amb les polítiques d'RSC. Jo espero que surtin més projectes com el nostre, perquè si només existim nosaltres i creix la demanda, acabarem sent massa grans. Per tant, com més entitats surtin millor.

7. Creieu que les demandes del mercat us faran ampliar la gama de productes i els criteris de selecció?

La gama de productes, segurament, sí. De fet, ho estem fent. Fa un parell d'anys que vam començar a concedir préstecs per a l'habitatge cooperatiu i hem millorat i fet més eficient els préstecs de circulat. Les necessitats de productes són canviants i la nostra voluntat és, sempre, adaptar-nos a les necessitats de les entitats sòcies.

A nivell de criteris, jo espero que no, perquè perdrem el motiu pel qual existim. Per exemple, ara, a Coop57, hi ha un debat obert sobre si hem de finançar o no les SL. De moment, s'ha decidit que no. Pot ser que, al final, es decideixi que sí, però amb unes

condicions molt concretes. El que hem de fer és transformar l'economia, no transformar els nostres criteris. És fer-ho al revés: intentar incidir perquè cada vegada més empreses i més projectes entrin dins dels nostres criteris. Hem de créixer d'aquesta manera, no de l'altre. Si no, ens tornaríem convencionals.

8. Creieu que iniciatives com la vostra i la banca ètica poden acabar substituint la banca convencional? Els veieu com empreses competidores?

Hi haurà una convivència. Ara n'hi ha poca. Comptant totes les empreses financeres alternatives, cobrim només un 6-7% del mercat espanyol. Som molt petits. La pregunta, ara, és si nosaltres podem conviure amb ells. Jo penso que un model ideal seria que el sistema financer estigués copat per models cooperatius, perquè són models molt més racionals. Cap entitat cooperativa ha necessitat un rescat. Això demostra com treballem. El sistema financer seria molt més estable i molt més vinculat a l'economia real. Els bancs convencionals seguiran dominant durant molts i molts anys.

9. Quins són els canvis que estan afectant al sector i quin impacte tenen en les finances ètiques? Quins canvis hi ha d'haver encara?

A nosaltres no ens afecten perquè no estem regulats. Les finances s'haurien de fer des de les persones. La revolució és entendre bé

quin paper han de fer les entitats bancàries: han de ser eines pel desenvolupament sostenible de les entitats. Per mi, el gran canvi és de mentalitat.

10. Quina part de la confiança o atractiu que teniu pels clients ve del fet que sou una cooperativa?

Generalitzar és difícil. Al ser una cooperativa bancària no regulada, ens costa generar confiança. Nosaltres, a nivell jurídic, no tenim referència. Només nosaltres som així. Generem confiança explicant els més de 20

anys d'història que tenim, el nostre projecte, que ens autoregulem, etc. El fet de ser cooperatiu és un valor afegit per molta gent. Per altres, és més insignificant. Elements negatius no ens n'aporta. A qui ve, o li és positiu o li és indiferent. A més, la imatge de les cooperatives ha millorat molt els darrers anys. El fet que l'important són les persones i no el capital, ha fet que hagi millorat la percepció positiva del concepte cooperativa. El concepte ha augmentat molt el seu prestigi.

Entrevista a Joana Gómez de Fiare Banca Ètica

Fiare Banca Ètica és un banc cooperatiu que actua dins la branca de finances ètiques. Només financen projectes d'economia social i solidària, sota principis de transparència, participació i democràcia. Veuen les seves inversions com una eina de transformació social.

1. Els clients que us venen, com us han conegut?

Nosaltres estem dins de les xarxes principals d'economia social i solidària aquí a Catalunya, com poden ser la XES, la Confederació de Cooperatives de Catalunya o Financoop. Nosaltres participem en aquestes xarxes de base ètica, cooperativa i social. Com que hi som dins, la majoria de gent que ens arriba prové d'elles.

2. Quin és el procés exacte de selecció del client i del projecte que feu servir?

Fem una doble anàlisi: per un costat fem una anàlisi economicofinancera, com qualsevol altre banc, on analitzem la capacitat de

pagament, la sostenibilitat econòmica de l'empresa... Per un altre costat, fem una anàlisi ètica, que estudia l'impacte mediambiental i social del projecte. Amb aquesta doble valoració, seleccionem i passem el filtre. La valoració ètica la fa una comissió de socis voluntaris amb una formació corresponent. La valoració financera la fan els empleats.

En la valoració ètica és igual d'important què fas que com ho fas. A més, ha de ser un projecte que estigui dins d'aquestes xarxes d'economia social i solidària. Alguna vegada tenim una SL, però són SL que participen

amb altres empreses d'economia social i solidària.

Quan un individu vol posar diners a Fiare Banca Ètica, com a persona física, nosaltres no el veiem. Ens posa els diners online. Som com l'ING Direct. Poden escollir si fer-se clients o clients i socis. Al fer-se socis, les condicions que reben: de targetes, de comptes corrents, etc. són millors, a més de tots els drets vinculats a la figura de soci. Tot i això, no estàs obligat a fer-te'n. Pots ser client sense ser soci.

3. En quin percentatge es diu que no a un projecte?

Com que seleccionem molt bé als clients, estem dient que no a molta gent. Moltes vegades, aquest no, no el dius directament. Però d'alguna manera, des d'un principi, deixem molt clar qui és el nostre públic objectiu, per tant, ja deixem fora a molta gent. Després, dels que ens arriben, no puc donar un percentatge, però sí que diem que no. Som molt selectius.

4. En què us heu basat per definir els criteris de selecció? Com es revisen?

Aquests criteris, amb el temps, s'han d'anar revisant, perquè estem en una empresa que no para d'evolucionar. El nostre entorn també evoluciona constantment. Els criteris tenen una base molt clara. Sabem el que volem, qui som i cap a on ens dirigim. Es revisen a través de dinàmiques

participatives periòdiques. Però, sempre, des d'una base molt clara.

5. Els criteris de selecció són suficients per garantir que el projecte és sostenible?

Clar que s'han comès errors. Com qualsevol banc. Hi ha operacions que tu les avalués i les veus bé, i després no funcionen com tu pensaves; però, això forma part del negoci bancari. Quan aprovem un finançament, valorem la projecció de l'empresa. Analitzem el seu passat i el seu present, la trajectòria que porten, on estan ara i cap a on volen anar. Però, moltes vegades, la realitat es desvia molt de les previsions. És el normal dins el negoci bancari. En els criteris ètics, no hi ha errors.

6. Creieu que cada vegada sortiran més iniciatives semblants a la vostra?

I tant que sí. Som Energia, Cos Salut, Som Connexió, Fem Escala, Arç, Som Mobilitat... realment, estem en un moment on el cooperativisme de consum està agafant molta força. Cada vegada més, el consumidor vol apoderar-se i tenir el poder de decidir amb les seves opcions de compra. És el poder del consumidor. Al costat nostre i al voltant nostre, hi ha moltes iniciatives que van a l'alça i no només en el camp de les finances. És l'apoderament del consumidor: ell pot transformar el món amb les seves opcions de compra.

7. Creieu que les demandes del mercat us faran ampliar la gama de productes i els criteris de selecció?

Sí, de fet ja ho estem fent. L'any que ve sortiran les hipoteques per a particulars i començarem a treballar amb un nou fons d'inversió. Realment, anem cap a cada vegada oferir més productes. De fet, a Itàlia, tots aquests productes ja es comercialitzen. A nivell de criteris de selecció, no ho crec.

8. Creieu que iniciatives com la vostra i la banca ètica poden acabar substituint la banca convencional? Els veieu com empreses competidores?

Jo crec que hem d'anar de la mà, vull dir, cadascú amb la seva estratègia, però sent complementaris. Un sistema financer conjunt on cadascú té les seves particularitats. Però això no ho decidirem nosaltres, ho decidirà el consumidor. Al final, el propi consumidor decidirà cap a on va el sector. Tots els consumidors tenim el mateix poder de decisió, però no tots tenim la mateixa consciència.

9. Quins són els canvis que estan afectant al sector i quin impacte tenen en les finances ètiques? Quins canvis hi ha d'haver encara?

El canvi que hi està havent no és només en el sector financer, sinó en general. Aquest canvi de visió del consumidor; que té molt

poder en la seva decisió i acció de compra. Aquest canvi també es reflecteix en les finances. Estem veient com hi ha una part de la societat que busca aquestes opcions d'inversió amb responsabilitat i consciència. Volen saber on van els seus diners i, a més a més, veure que han anat a un projecte amb un impacte social i mediambiental positiu. La transparència de la banca ètica enganxa. Però aquest canvi en el sector financer no es veu només en iniciatives com la nostra. També es veu en el *crowd-funding*, els *business angels*, el capital risc... L'altre dia vaig llegir que als EE. UU., més del 50% dels projectes es financen de manera alternativa al banc convencional. Aquí, menys d'un 10% del finançament és alternatiu. És un sector on hi està havent una gran transformació. La importància de diversificar les fonts de finançament també és una de les lliçons que la gent s'ha endut de l'última crisi.

10. Quina part de la confiança o atractiu que teniu pels clients ve del fet que sou una cooperativa?

Per a la gent que està dins els entorns d'economia social i solidària, ser una cooperativa és totalment positiu. Hi ha molta gent, sobretot a nivell individual i client particular, que ve pel fet de ser banca ètica més que pel fet de ser cooperativa.

Entrevista a Xavier Queralt

Ex-director territorial BBVA Catalunya i ex-conseller delegat de Catalunya Banc.

1. Creu que, avui en dia, l'existència de comitès avaluadors no financers dels projectes d'inversió és fonamental?

Jo crec que tots els bancs convencionals, d'una forma o altra, ja en tenen. Però, les cooperatives i entitats de banca ètica han posat el seu èmfasi en aquests comitès. És la seva forma de captar uns clients determinats que tenen unes demandes molt específiques. El que fan és limitar l'àmbit d'inversió a allò que ells consideren que és ètic.

El BBVA també té una definició de què és l'ètica, però molt més general que la de les cooperatives. La tendència dels bancs, encara que tots a ritmes diferents, és avançar cap aquí.

Al BBVA, primer, analitzem els criteris financers. Un cop superats, estudiem perquè és el crèdit. Per exemple, el BBVA no dona crèdits als mitjans de comunicació; o un altre: fa un temps, hi va haver una discussió, que va arribar al comitè de direcció, sobre si s'havia de finançar una empresa que fabricava portaavions. Els portaavions es poden utilitzar per fins militars però també per ajuda humanitària. Finançar aquesta empresa era finançar armes?

Quan un és petit i va dirigit a un públic petit és molt més fàcil tancar el concepte d'ètica.

A més a més, tots els bancs segueixen estrictament uns protocols internacionals sobre medi ambient, trànsit d'armes, etc.

2. Els bancs convencionals haurien de comptar amb criteris de selecció no financers a l'hora de seleccionar projectes d'inversió?

Ja hi compten. Però el tema de l'ètica a la banca va molt més enllà d'uns criteris. Tot això s'està fent. La part poc ètica que hi ha hagut a la banca, no ha estat aquí, en tenir uns mínims marcats o no. Ha estat en el comportament d'alguns empleats i, fins i tot, d'oficines senceres cap als seus clients. Però tothom pot tenir empleats deslleials o directors immorals. És veritat, però, que si l'empresa hagués tingut mecanismes per controlar i gestionar aquestes males praxis, hagués estat més difícil. Aquí és on ha fallat l'ètica dels bancs convencionals. A Espanya, a més a més, en una forma bastant àmplia.

3. Les polítiques de RSC acabaran canviant les dinàmiques de la banca en un futur?

Ja les estan canviant. Els bancs no són els mateixos que fa 5, 10 o 15 anys. També és veritat que només canvien els mínims. És a dir, ampliem allò que no s'ha de fer. Però, els màxims, fins allà on la gent vol arribar, no estan canviant. Per exemple, al BBVA, fa un temps que comptem amb un fons d'inversió on només s'inverteix en energies

renovables. No està tenint sortida. Estem avançant només per sota, prohibint allò que no hem de fer. Però no estem ampliant el sostre.

4. Iniciatives com les cooperatives de serveis financers o la banca ètica poden acabar sent una competència real pels grans bancs convencionals?

Ho veig molt difícil, perquè, si la voluntat de la gent és, en un futur, invertir en fons sostenibles, els bancs convencionals els oferiran. De fet, ja els ofereixen, però no tenen sortida. Totes les demandes que hi puguin haver per part dels clients, els bancs convencionals les tenen o les tindran. El que passa és que aquestes cooperatives, al ser molt petites, poden limitar molt el seu camp d'actuació. Però el mercat que hi ha d'això és molt petit. Si tu vols créixer, has de fer un negoci que inclogui més clients. Com més estricta és la teva ètica, menys mercat pots tenir.

A més a més, les cooperatives tenen un gran problema, que és la seva restricció al capital. Els bancs necessitem molts diners per créixer i funcionar. És el mateix que va passar amb les caixes, que eren mutualitats. Competència directa, no. Que a mesura que aquestes cooperatives vagin introduint conceptes de conscienciació al mercat hi haurà canvis al sector, sí.

5. Quin és el primer canvi que hi ha d'haver en el sector financer?

Jo crec que el repte més important del sector financer, i que durant aquesta crisi s'ha evidenciat, és un tema de proximitat al client. El sector financer no ha sigut capaç de transmetre a la gent que els hi està transmetent valor. Això, per una empresa, és molt greu.

Poder comprar-te una casa ara i anar-la pagant a poc a poc, i no haver d'esperar-te 60 anys a tenir tots els diners, és un valor. Poder tenir els diners al banc i no a sota el sofà, on te'ls poden robar i on d'aquí dos anys valdran el mateix o menys, això és un valor. Però això, la gent no ho visualitza. Als bancs se'ls ha vist com a un lloc hostil i necessari, on anaves a patir. Part d'això és a causa d'una actitud superba i prepotent i d'un llenguatge poc clar per part nostra.

Els bancs ja estan fent l'esforç ara, per exemple, amb les aplicacions al mòbil, molt més atractives i juganeres.

6. Creus que la banca ja compta amb la transparència suficient? On hi ha el límit de què compartir i què no?

No. A més a més, de la supèrbia i d'aquesta actitud de superioritat, s'hi afegeix la poca transparència. El llenguatge difícil també es part d'aquesta falta de transparència. És un repte dels bancs. Ara, el BBVA, a final d'any, envia a cada client quines comissions li ha cobrat i el perquè. No és suficient, però ja s'està movent.

La transparència té molts nivells i molts graus. Un primer grau és obligat per llei. Però quan la llei t'obliga a fer una cosa, és que ja vas tard. Vol dir que tu ja ho hauries d'estar fent i que no tens voluntat de transparència. Ara, cada vegada, hi ha més voluntat. Es pot ser més transparent i es serà més transparent. Per guanyar aquesta proximitat que et deia a la pregunta anterior, la transparència és essencial.

Ara bé, no és el mateix informar que ser transparent. Jo he vist a moltes persones informar i confondre. Transparència vol dir voler explicar les coses, fer un esforç per explicar-les bé i assegurar-se que l'altre t'ha entès. Informar és només una part.

7. Creus que la banca convencional té la confiança necessària dels seus clients? Si no, què hauria de fer per recuperar-la?

La confiança bàsica de deixar els diners sabent que els trobarà, sí. Aquesta confiança no s'ha perdut mai, però hi ha una certa desconfiança sobre les condicions de les hipoteques, els préstecs, per casos d'hipoteques amb clàusules abusives, per exemple. Aquesta desconfiança de si t'estan enganyant, de si estàs fent el que haves de fer, etc. és la confiança que s'ha perdut i que s'ha de recuperar a través de la transparència.

Internet també ajuda a superar-ho. El 30% de clients nous que el BBVA va tenir l'any passat van entrar per Internet. La gent hi veu les coses més clares i li té una confiança que no té a les persones. A vegades, empleats, per quedar bé, per complir els objectius, o fins i tot, per no haver de denegar un préstec, han enganyat per concedir-los. En canvi, l'Internet sempre diu el mateix.

8. Veus la banca convencional com a un model sostenible?

Serà sostenible en la mesura que els clients vulguin que sigui sostenible. El que li passa a la banca tradicional a Espanya i a tots els països desenvolupats és que li és molt difícil guanyar diners. Els bancs guanyen diners als països emergents. On el BBVA guanya més diners és a Mèxic, a Turquia... i on ens costa més és als Estats Units. Quan un país es va industrialitzant, apareixen molts més intermediaris que no només els bancs. Quan hi ha tanta competència i cultura financera, guanyes menys diners. Això és un repte que tots els bancs coneixen, i per això hi ha fusions i, cada vegada, hi ha menys bancs i més grossos.

A sectors com la telefonia o l'electricitat passa el mateix.

Annex 5. Tipologia i modus operandi dels bancs convencionals

Banco Santander

Taula 3. Tipologia i modus operandi Banco Santander.

Tipus d'entitat	· Societat anònima, part del Grupo Santander
Consell d'administració	· 14 consellers dels quals 3 executius i 11 externs · 36% de dones al consell
Accionistes	· 1 acció = 1 vot = 1 dividend · No hi ha mesures de blindatge · Foment de la participació informada · Totes les accions tenen els mateixos drets
Capital social	· 100% del capital desemborsat · El 2017, ampliació de capital amb drets de subscripció preferent per la compra del Banc Popular (Banco Santander, 2018)
Reserves	· Últim augment de reserves: +142,11% del benefici anual ²

Elaboració pròpia. Font: Informe anual Banco Santander (2017).

BBVA

Taula 4. Tipologia i modus operandi BBVA.

Tipus d'entitat	· Societat anònima, part del Grupo BBVA
Consell d'administració	· 15 consellers dels quals 3 executius, 8 independents i 4 externs · Objectiu: 20% de dones al 2020
Accionistes	· 1 acció = 1 vot · Polítiques d' <i>engagement</i> amb els accionistes
Capital social	· 100% capital desemborsat
Reserves	· Últim augment de reserves: +0,032% del benefici anual

Elaboració pròpia. Font: Informe anual (2016) & Cuentas anuales BBVA (2017).

² Per ampliació del perímetre de consolidació del Grup a causa de l'absorció del Banco Popular

Banco Sabadell

Taula 5. Tipologia i modus operandi Banco Sabadell.

Tipus d'entitat	· Societat Anònima, part del Grupo Banco de Sabadell
Consell d'administració	· 14 consellers dels quals 3 executius, 8 independents, 2 externs i 1 dominical. · 2 dones i 12 homes · Cap objectiu marcat
Accionistes	(no diu res)
Capital social	· 100% desemborsat
Reserves	· Últim augment de reserves: +0,82% del benefici anual

Elaboració pròpia. Font: Informe anual (2017) & Cuentas anuales Banco de Sabadell (2017).

Caixabank

Taula 6. Tipologia i modus operandi Caixabank.

Tipus d'entitat	· Caixa d'estalvis i fundació, forma part de la Fundació bancària Caixa d'estalvis i pensions de Barcelona
Consell d'administració	· 18 consellers dels quals 2 executius, 9 independents i 7 dominicals · 5 dones i 13 homes · Objectiu: augmentar el nombre de consellers independents i de dones
Accionistes	· 1 acció = 1 vot · Informació i comunicació constant amb els accionistes
Capital social	· 100% desemborsat · Criteriacaixa disposa del 40% de les accions · Màxim estatuts: Criteriacaixa pot disposar fins al 40% de les accions
Reserves	· Últim augment de reserves: +0,24% del benefici anual

Elaboració pròpia. Font: Informe anual (2017) & Cuentas anuales La Caixa (2017).

Annex 6. Relació de productes

Taula 7. Relació de productes de les empreses analitzades.

	Santander	BBVA	Caixabank	Sabadell	Coop57	Oikocredit	Fiare
Confirming	✓	✓	✓	✓			
Factoring	✓	✓	✓	✓			
Leasing	✓	✓	✓	✓			
Renting	✓	✓	✓	✓			
Avals	✓	✓	✓	✓			
Descomptes comercials	✓	✓	✓	✓	✓		✓
Línies crèdit ICO	✓	✓	✓	✓			
Préstecs	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Cobertura tipus interès	✓	✓	✓	✓			

Elaboració pròpia. Font: pàgines web entitats

Annex 7. Comparativa de productes

Banca convencional

Taula 8. Condicions préstecs empresarial a la banca convencional.

	Santander	BBVA	Caixabank	Sabadell
Criteris	<ul style="list-style-type: none"> · Ser empresa o autònom · Ser client del Santander · Autorització basada en criteris econòmics 	<ul style="list-style-type: none"> · Ser empresa o autònom · Ser client del BBVA · Autorització basada en criteris econòmics 	<ul style="list-style-type: none"> · Ser empresa o autònom · Tenir un compte a La Caixa · Autorització basada en criteris econòmics · Estudi de la garantia 	<ul style="list-style-type: none"> · Ser empresa o autònom · Ser client del Sabadell · Autorització basada en criteris econòmics
Comissions	<ul style="list-style-type: none"> · D'estudi; d'apertura; d'administració; de cancel·lació; de modificació; de domiciliació a una altra entitat; de pròrroga; de re-negociació i d'ajornament, entre altres. 	<ul style="list-style-type: none"> · D'estudi; d'apertura; d'administració; de cancel·lació; de modificació; de domiciliació a una altra entitat; de pròrroga; de re-negociació i d'ajornament, entre altres. 	<ul style="list-style-type: none"> · D'estudi; d'apertura; d'administració; de cancel·lació; de modificació; de domiciliació a una altra entitat; de pròrroga; de re-negociació i d'ajornament, entre altres. 	<ul style="list-style-type: none"> · D'estudi; d'apertura; d'administració; de cancel·lació; de modificació; de domiciliació a una altra entitat; de pròrroga; de re-negociació i d'ajornament, entre altres.
Interessos	<ul style="list-style-type: none"> · Tipus fix i/o tipus variable (sobre l'EURIBOR) 	<ul style="list-style-type: none"> · Tipus fix i/o tipus variable (sobre l'EURIBOR) 	<ul style="list-style-type: none"> · Tipus fix i/o tipus variable (sobre l'EURIBOR) 	<ul style="list-style-type: none"> · Tipus fix i/o tipus variable (sobre l'EURIBOR)
Avals	<ul style="list-style-type: none"> · Avals financers i avals tècnics · Préstecs línies ICO sense aval 	<ul style="list-style-type: none"> · Pre-aval, aval tècnic, aval econòmic-financer i aval econòmic-comercial · Préstecs línies ICO sense aval 	<ul style="list-style-type: none"> · Avals tècnics, econòmics, comercials i financers · Préstecs línies ICO sense aval 	<ul style="list-style-type: none"> · Pre-aval, aval tècnic, aval econòmic-financer i aval econòmic-comercial · Préstecs línies ICO sense aval
Garanties	<ul style="list-style-type: none"> · Garantia personal o garantia real 	<ul style="list-style-type: none"> · Garantia personal o garantia real 	<ul style="list-style-type: none"> · Garantia real 	<ul style="list-style-type: none"> · Garantia personal o garantia real

Elaboració pròpia. Fonts: pàgines web entitats.

Cooperatives de serveis financers

Taula 9. Condicions del préstec empresarial a les cooperatives de serveis financers.

	Coop57	Oikocredit	Fiare
Criteris	<ul style="list-style-type: none"> · Convertir-se en soci · Projectes que contribueixin a la transformació social en positiu 	<ul style="list-style-type: none"> · Projectes amb triple retorn social: social, ambiental i econòmic · No es pot tenir relació amb: - Treball infantil. - Producció d'armes, explosius o altres materials perillosos. 	<ul style="list-style-type: none"> · Empreses d'economia social i solidària · Projectes amb un impacte social i mediambiental positiu · Exclouen sectors com la mercantilització del sexe, els jocs d'atzar o la cria intensiva d'animals.
Comissions	· No hi ha comissions	· No hi ha comissions	· No hi ha comissions
Interessos	· Interessos pactats	· Fins al 2%	· Interessos pactats
Avals	<ul style="list-style-type: none"> · Avals mancomunats · Fons de garantia: <ul style="list-style-type: none"> - Préstecs de menys d'1 any: 0,5% de l'import del préstec. - Préstecs d'entre 1 i 3 anys: 0,75% de l'import del préstec. - Préstecs de més de 3 anys: 1% de l'import del préstec. 	· No hi ha avals	· No hi ha avals
Garanties	LKARGI, Societat de Garantia Recíproca (S.G.R)	· Partida de provisió de pèrdues	-

Elaboració pròpia. Fonts: pàgines web entitats.