



**Universitat Autònoma  
de Barcelona**

**POSTGRAU EN ECONOMIA SOCIAL I SOLIDÀRIA**

**TREBALL FINAL**

**FONS D'ESTALVI I INVERSIÓ COOPERATIU**

**XAVIER IBARS GARCIA**

**Curs acadèmic 2020/2021**

**Data de presentació:**

**07/2021**

**TUTORA DEL TREBALL: ROSA GARCIA HERNÁNDEZ**

## **Resum executiu**

El finançament és d'importància cabdal per a qualsevol iniciativa econòmica, vital tant per a l'arrencada i la consolidació dels projectes com per la millora i desenvolupament de l'empresa. Per tant, els mètodes de finançament prenen especial rellevància per els projectes que en necessiten. És descrit que les iniciatives emmarcades en l'Economia Social i Solidària (ESS) hi tenen un accés més limitat i això complica la seva expansió o supervivència.

En la primera part del treball es descriuen els principals mètodes de finançament actuals i els sistemes a l'abast de les iniciatives de l'ESS, valorant-ne la seva idoneïtat. Per arribar, a la segona part, a la descripció d'un possible fons cooperatiu (Fons d'Estalvi i Inversió de Sabadell - FEIC) que permetria ajudar a finançar aquells projectes que tan sols comencen i aquells que necessiten inversió per consolidar els projectes.

En aquest treball es detallen les opcions de forma legal, governança, gestió del capital entre altres per llavors aplicar-lo al context de la ciutat de Sabadell.

## **Resumen ejecutivo**

La financiación es de importancia capital para cualquier iniciativa económica, vital tanto para el arranque y la consolidación de los proyectos como para la mejora y desarrollo de la empresa. Por lo tanto, los métodos de financiación toman especial relevancia para los proyectos que lo necesitan. Es descrito que las iniciativas enmarcadas en la Economía Social y Solidaria (ESS) tienen un acceso más limitado y esto complica su expansión o supervivencia.

En la primera parte del trabajo se describen los principales métodos de financiación actuales y los sistemas al alcance de las iniciativas de la ESS, valorando su idoneidad. Para llegar, en la segunda parte, en la descripción de un posible fondo cooperativo (Fondo de Ahorro e Inversión de Sabadell - FEIC) que permitiría ayudar a financiar aquellos proyectos que apenas empiezan y aquellos que necesitan inversión para consolidar los proyectos.

En este trabajo se detallan las opciones de forma legal, gobernanza, gestión del capital entre otros por entonces aplicarlo al contexto de la ciudad de Sabadell.

## **Executive Abstract**

Funding is of paramount importance for any economic initiative, vital both for the start-up and consolidation of projects and for the improvement and development of the company. Therefore, funding methods take on special relevance for projects that need them. It is described that the initiatives framed in the Social and Solidarity Economy (SSE) have a more limited access to it and this complicates their expansion or survival.

The first part of the paper describes the main current funding methods and systems available to SSE initiatives, assessing their suitability. To arrive, in the second part, at the description of a possible cooperative fund (Sabadell Savings and Investment Fund - FEIC) that would help finance those projects that are just beginning and those that need investment to consolidate the projects.

This paper details the options of legal form, governance, capital management, among others, to then apply it to the context of the city of Sabadell.

# Índex

1. Introducció.....	4
2. Estat del finançament actual.....	5
2.1. Finançament privat.....	5
2.2. Finançament públic.....	8
2.3. Finançament intern.....	8
3. Sistemes actuals de finançament per a projectes de l'Economia Social i Solidària.....	9
3.1. Coop57.....	9
3.2. Fiare.....	10
3.3. Fundació Solidària contra l'atur (ASCA).....	10
3.4. Grup d'Estalvi de Sant Cugat (GESC).....	11
4. Fons d'estalvi i inversió cooperatiu (FEIC).....	12
4.1. Descripció de la proposta.....	12
4.1.1. Fons de finançament.....	12
4.1.2. Element de cohesió de ecosistema ESS.....	13
4.2. Importància del context.....	14
4.2.1. Context del FEIC.....	16
4.3. Forma jurídica.....	18
4.3.1. Societat Civil.....	19
4.3.2. Cooperativa de segon grau.....	19
4.3.3. Associació.....	21
4.3.4. Forma jurídica pel FEIC.....	21
4.4. Captació de fons i devolució.....	23
4.4.1. Sistema de captació pel FEIC.....	24
4.4.2. Sistema de retorn pel FEIC.....	25
4.5. Governança.....	25
4.5.1. Governança pel FEIC.....	25
4.6. Circulació del capital.....	27
4.6.1. Préstec a una entitat participant del FEIC.....	28
4.6.2. Morositat.....	28
4.6.3. Percentatge de capital susceptible a ser prestat.....	29
4.7. Previsió d'estalvi.....	29
4.8. Planificació estratègica – DAFO.....	29
4.8.1. DAFO del FEIC.....	30
4.9. Atractius del FEIC.....	31
4.10. Repercussió, replicabilitat, intercooperació i mirada al futur.....	31
5. Conclusions.....	33
6. Bibliografia.....	35
Annex.....	37

## 1. Introducció

El finançament és generalment un dels punts més difícils d'abordar, no només per les empreses que estan en procés de constitució, sinó que per aquelles que en algun moment de la seva trajectòria es troben amb necessitats de tresoreria o d'inversió. La disponibilitat d'aquest finançament ha estat històricament en mans d'entitats destinades al crèdit o en mans de persones físiques o famílies que ha aconseguit acumular un capital significatiu.

El finançament d'una cooperativa pot ser extern o autofinançat. El segon és el més habitual ja que com veurem, l'accés al crèdit per part de tercers té les seves complicacions.

Quant al finançament extern, l'aportació de capital a les iniciatives que necessiten liquiditat o capital d'inversió ha estat fins a dia d'avui regit pels paràmetres capitalistes, encarats a maximitzar els beneficis de les persones prestadores, així com a reduir al mínim el risc de no retorn.

Això ha deixat i deixa fora d'aquest sistema milers d'iniciatives que no encaixen en les escales i algorismes que s'han dissenyat. Els projectes que promouen la contribució social, democràcia interna, canvi social, millora de l'ecosistema, inclusió i justícia social semblen no oferir garanties per ser candidates a rebre capital per tirar-ho endavant. Els elements socials i humans no computen en les barems que fan servir les entitats bancàries convencionals.

La situació de liquiditat en les empreses d'economia social s'ha anat deteriorant ràpidament com a conseqüència de la crisi del sector financer i la manca de recursos de les administracions. (Revista Nexes, 2017)

Segons l'informe de Jordi Garcia Jané, *21 propostes per fomentar l'economia social i solidària des dels ajuntaments*, el sector financer espanyol, amb la complicitat dels governs, ha promogut per via de préstecs un model productiu basat en la construcció (que a l'any 2015 va suposar el 55% dels préstecs). És per això que proposa que es dissenyin altres instruments financers que promoguin un nou model productiu just, equilibrat i sostenible, que s'orienti a resoldre les necessitats i els reptes socials, i un dels principals agents econòmics a finançar per fer-ho són les entitats de l'ESS. Així doncs, aquests instruments han de permetre una capitalització de les entitats que les ajudin a consolidar-se, com per exemple els fons d'aval de diferents tipus creats juntament amb el Coop57, grups d'estalvi solidari territorial (GEST) que financin nous projectes i els acompanyin, finançament d'iniciatives de manera mixta a través d'una campanya de microfinançament des d'una plataforma digital reconeguda que és estimulada pel compromís de l'administració local d'aportar tant com la campanya aconsegueixi, etc. (Garcia Jané, J, 2016)

Aquesta dificultat de finançament dels projectes de l'Economia Social i Solidària ha sigut un fre ens molts casos, per gent i col·lectius emprenedors alhora de triar una figura jurídica que s'hi alineï. I això ha dificultat el procés perquè el cooperativisme s'erigeixi com una forma legal i econòmica real per fer front a la desigualtat social i laboral.

Això no obstant, històricament, la societat s'ha organitzat per fer front a les investides del sistema capitalista i ha tramet sistemes d'ajudes entre els projectes que volen canviar aquests sistema i que practiquen formes respectuoses amb les persones i l'entorn.

Davant d'aquesta necessitat experimentada i expressada per part de moltes iniciatives de l'ESS, aquest treball pretén idear una forma local de finançament, suport i inversió, que permeti el

creixement i consolidació del cooperativisme i de l'Economia Social i Solidària a la ciutat de Sabadell. És una proposta que es desenvolupa a través de l'anàlisi del context de la ciutat i intenta adaptar les opcions per tal que en resulti un projecte viable.

És una proposta humil i adaptada completament al context de la ciutat, amb una exploració de les experiències actuals i prèvies que permeti evitar els errors del passat i alhora afegir certes millores per fer-lo útil i viable.

Tanmateix, l'eventual constitució d'un fons a Sabadell serà un acte col·lectiu, fruit d'un debat entre les entitats i persones que en vulguin formar part. Per tant, aquest treball només pretén ser un marc de referència per guiar el debat i constitució d'una forma més efectiva i eficient; un instrument per avançar més ràpidament cap a l'objectiu; un recull de les opcions més viables i de les no exitoses per facilitar el debat; i en definitiva un impuls per avançar en la consolidació de l'Economia Social i Solidària a la ciutat de Sabadell.

## *2. Estat del finançament actual*

Qualsevol projecte empresarial té unes necessitats de capital, ja sigui per a la seva arrencada, el maneig de la tresoreria o la millora i el desenvolupament del projecte. Però també és sabut, que no totes les iniciatives tenen les mateixes possibilitats d'accedir al capital desitjat. I això dependrà moltes vegades del tipus de projecte i els seus valors.

Un sistema financer es defineix com el conjunt d'institucions, mercats i mitjans d'un determinat territori, la finalitat és canalitzar el flux de fons des dels oferents cap als demandants. I a continuació detallarem els tres diferents tipus de finançament disponible, provinents d'aquest sistema financer, per a aquests projectes empresarials, fent especialment èmfasi en la facilitat o dificultat d'accés que hi poden tenir les iniciatives emmarcades en l'Economia Social i Solidària.

### *2.1. Finançament privat*

Qualsevol finançament privat pot tenir un component de confiança, de lucre, o bé una combinació de tots dos components, en diferents graus (Casasola Díaz, JM, 2017). Un exemple del primer el trobem en les relacions familiars al fer servir el capital de tercers per iniciar o continuar activitats econòmiques, de manera retribuïda. Quant al segon component, és a dir, l'obtenció de finançament a través de l'activitat econòmica d'un tercer sotmès a guany d'aquest, s'ha vingut conduint a través d'entitats de finançament tradicional.

Un dels problemes que es troben les entitats de l'ESS a l'hora d'accedir a crèdit és la falta de garantia de retorn, ja que l'estructura típica d'aquestes iniciatives no és vista amb bons ulls per les entitats bancàries convencionals. Segons l'estudi que va elaborar la fundació Seira, *Situació actual i reptes futurs del finançament cooperatiu*, (Guasch, M, Magomedova, N, Bastida, R. 2017) les cooperatives tenen problemes per accedir al crèdit quan es tracta de finançar inversions importants. Les persones entrevistades en aquest estudi demanaven més col·laboració entre entitats de crèdit per syndicar el risc de les operacions, o mecanismes perquè les cooperatives puguin cedir o subrogar la seva capacitat d'oferir garanties enfront a tercers.

En aquest mateix estudi, es recalca que les cooperatives continuen tenint una dependència important de les entitats de crèdit que formen part del sistema de finançament tradicional. Aquesta dependència, no obstant, ha anat disminuint degut a la manca de liquiditat i les restriccions al crèdit de

la banca tradicional en els darrers anys, i a l'entrada important de la banca ètica.

I també, com argumenta Bahía Almansa (2011), un altre dels fets causants de la falta de finançament és l'existència d'una estructura financera recolzada en recursos fonamentalment a curt termini (descompte, préstecs, pòlisses de crèdit...) que limiten les inversions en projectes a mitjà i llarg termini.

Actualment es pot dir que el finançament privat es divideix en tres grans espais, molt diferents tant en els seus objectius, comportament i interessos, com per l'accés que aquestes permeten a iniciatives emmarcades en l'ESS. Aquestes són la banca tradicional, la banca ètica i les plataformes de finançament participatiu.

### **Banca tradicional**

La finalitat de la banca tradicional és el comerç de diners, que adquireixen a un cost a través de les operacions passives, per prestar-los de la manera més adequada als demandants a través de les operacions actives, percebent per aquesta activitat una remuneració, buscant sempre obtenir una rendibilitat per això i tenint cura sempre el servei a client. Les operacions passives són l'objectiu principal de les entitats i consisteixen en captar recursos aliens fonamentalment a través dels dipòsits que realitzen els seus clients en forma de comptes corrents, comptes d'estalvi, títols hipotecaris, pagarés bancaris, etc. D'altra banda, les operacions actives o d'inversió que suposa la concessió de crèdits a empreses i particulars, mitjançant els fons obtinguts en les operacions passives, que porten implícit un risc de no devolució en el moment del venciment del deute.

Les cooperatives més petites tenen moltes dificultats per poder accedir al finançament a través de les entitats bancàries tradicionals. Segons Fernández, M, Guerrero, C, Otero, L i Escobar, R, (2019), les entrevistes realitzades a un segment de cooperatives catalanes mostren que les persones responsables d'aquestes cooperatives consideren que la banca tradicional desconeix el sistema de funcionament de les cooperatives, i això repercuteix negativament en la concessió de finançament amb unes condicions assequibles.

La banca tradicional ha mostrat recels per finançar projectes col·lectius ja que el risc és major i al mateix temps és més complicat executar el crèdit en cas de morositat i impagament.

Ens molts casos, per no dir la majoria, el projecte no es valora i examina per la seva capacitat d'incidència en el territori i com aquest es pot relacionar amb l'actual ecosistema de l'Economia Social i Solidària, ni pel seu potencial a llarg termini com a peça de l'entramat. La seva valoració es basa en la capacitat de generar resultats positius a curt o mitjà termini.

Tanmateix, existeixen certs avantatges en l'ús de la banca tradicional, com pot ser l'oferta de productes d'estalvi i finançament de circulat molt complerta, que ofereix un gran ventall de possibilitats als projectes; la capacitat per finançar inversions elevades, en el cas de cooperatives de certa mida; preus competitius de productes i serveis financers, que en alguns casos altres entitats de finançament no poden igualar; i facilitat per realitzar l'operativa financera diària (plataformes online, oficines...) ja que tenen un desplegament territorial molt major que altres entitats de la banca ètica.

Però també existeixen certs inconvenients, especialment per les iniciatives de l'Economia Social i Solidària. Aquestes són que l'oferta de productes i serveis no estan adaptats a les necessitats de les cooperatives, i per tant, en redueixen l'accés; i el desconeixement del funcionament de les cooperatives, cosa que augmenta la desconfiança cap a aquest tipus d'iniciatives.

## **Banca ètica**

Les finances ètiques i solidàries fan compatible la rendibilitat econòmica i financera amb la consecució d'objectius socials i ambientals. La seva finalitat és contribuir a la transformació social.

Les finances ètiques són un calaix prou ample on s'hi pot trobar diverses iniciatives i projectes que van des de grups d'estalvi comunitari fins a cooperatives de serveis financers i entitats bancàries regulades per organismes i normatives que regeixen el sistema financer estatal i internacional. Algunes d'aquestes experiències seran descrites en el punt següent.

La banca ètica ha experimentat un augment important en l'ús per part de les entitats de l'Economia Social i Solidària en els últims anys. Segons l'estudi *Ús de les finances ètiques en les entitats del Tercer Sector* (Fernandez, M, Guerrero, C, Otero, L i Escobar, R, 2019) fet per l'Observatori del Tercer Sector, l'increment ha sigut del 20% entre els anys 2006 i 2019. En aquest període el pes de les entitats del Tercer Sector que fan ús de les finances ètiques va passar del 10% al 32% i, per tant, es va triplicar. Davant aquest creixement tan significatiu és important puntualitzar que del total d'entitats que operen en banca ètica, el 79% no ho fa en exclusivitat, sinó que combina aquesta banca amb la tradicional.

Els avantatges principals són que comparteixen principis i valors amb les cooperatives i entitats de l'ESS, i per tant, fan servir uns barems de valoració diferents que la banca tradicional; i per altra banda, aporten estabilitat financera a les cooperatives, amb el capital pacient.

Tot i això, i molt probablement a causa del relatiu curt recorregut de la banca ètica en comparació amb la banca tradicional, hi ha certs inconvenients que fan que alguns dels projectes de l'ESS hagin de recórrer a la segona. El més rellevant és que no tenen una infraestructura que permeti una operativa financera diària completa, i això fa que alguns projectes ho vegin incompatible; tenen un volum reduït que no permet finançar operacions importants, i per tant, redueix la capacitat de finançar projectes amb certa envergadura; generalment tenen un temps de resposta massa llarg ja que la infraestructura no és del nivell de la banca tradicional; ofereixen uns preus més elevats en comparació amb la banca tradicional; i finalment, moltes de les entitats careixen de productes de finançament per a cooperatives de nova creació, que permetin finançar les inversions que s'han de realitzar per posar en marxa la cooperativa, i cobrir les necessitats de tresoreria inicials.

## **Plataformes de finançament participatiu**

Les plataformes de finançament participatiu es coneixen popularment com a crowdfunding o micromecenatge. És una via de finançament alternativa al finançament bancari que consisteix en el finançament col·lectiu, normalment a través d'internet. Es poden classificar en dos grups: Crowdfunding no lucratiu (amb les aportacions sense rebre cap contraprestació i les aportacions amb recompensa en què de l'inversor rep un bé o producte com contraprestació) i el lucratiu (amb inversió en préstecs, i amb inversió en capital).

Aquest mètode de finançament fa anys que existeix però a conseqüència de la crisi econòmica i de l'escàs finançament bancari aquest mecanisme de finançament alternatiu ha experimentat un creixement notable en els darrers temps.

Els avantatges d'aquesta forma de finançament són que es troben alineats amb el model participatiu de les cooperatives i per tant en comprenen la seva idiosincràsia; permeten donar a conèixer els projectes més enllà de la comunitat cooperativa; contribueixen a diversificar les fonts de finançament de les cooperatives; són útils per finançar projectes puntuals amb imports petits; i finalment, possibiliten el finançament d'inversions importants amb capital social. Per contra, fer una

bona campanya de crowdfunding comporta un volum de feina elevat i expertesa tècnica que moltes entitats, cooperatives o projectes potser no poder assumir.

## 2.2. Finançament públic

El finançament públic dirigit a l'Economia Social i Solidària s'ha materialitzat històricament en forma de subvencions al Tercer Sector i l'Economia Social.

Tanmateix, ja comencen a aparèixer crítiques al sistema de subvencions, ja que aquest mètode pot no ser el més desitjable atès que, segons [Martín López \(2010\)](#), fa que les entitats depenguin finançament de l'administració pública i això pot comportar connotacions negatives junt amb la reducció del prestigi en el mercat on actuen; i, a més, acaben sent mesures conjunturals que no solucionen els problemes de finançament a llarg termini.

Però la opció de les subvencions, tot i que important, cada vegada és menys freqüent que fa al tercer sector ([Espuis Sabater, G, 2018](#)). En el cas britànic veiem que les subvencions van disminuint progressivament, alhora que les substitueixen els contractes, que van creixent de manera pràcticament constant. Així, s'ha mogut cap a la contractació de les organitzacions socials per oferir uns serveis determinats, sobretot des de 2003.

Així veurem que els en comptes de posar els esforços en la direcció de facilitar la capitalització de les entitats i cooperatives de l'ESS, alguns de les administracions han optat per incorporar les clàusules socials per facilitar l'accés d'aquestes entitats al mercat públic.

Segons l'article *Anàlisi dels principals problemes de finançament de les entitats d'economia social a espanya* a la revista Nexes amb varis autors ([Revista Nexes, 2017](#)), pel que fa al finançament directe de l'administració cap a les entitats de l'ESS, hi ha dificultats en l'accés principalment en dos àmbits: el primer és l'excés de burocràcia en la tramitació de subvencions i ajudes a la innovació (la complexitat dels processos administratius provoca que moltes petites empreses quedin excloses d'aquesta fórmula de finançament), i la segona és el temps de tramitació i gestió de les sol·licituds massa llarg, tant en la resolució de les ajudes concedides com en el pagament.

## 2.3. Finançament intern

Molts dels projectes de l'Economia Social i Solidària no gaudeixen d'un finançament adequat ja des de l'arrencada. En molts casos, les iniciatives són fruit de la unió de diverses persones amb uns interessos comuns per generar activitat socioeconòmica i alhora auto-ocupar-se. El finançament inicial d'aquests projectes es basa en els estalvis de les persones sòcies que en formaran part per tal d'obtenir els 3.000 euros de capital social obligatori (en el cas de les cooperatives).

En altres casos, molt menors, la possibilitat de capitalitzar l'atur fa que el capital social inicial sigui més elevat i això permeti tenir menys tensions de tresoreria durant els primers mesos d'activitat de la cooperativa.

Segons dades del *Portal de Transparència de la Generalitat de Catalunya*, més del 75% de les cooperatives que s'han creat tenen quatre persones sòcies o menys (52% amb tres persones sòcies, 13% amb dues i 13% amb quatre). Llavors es constata que la gran majoria de cooperatives són microempreses.

Aquesta dada per si sola no ens indica que capitalització hagi de ser baixa, però si la unim al fet la majoria són cooperatives que ofereixen serveis, i per tant, no tenen grans necessitats d'inversió inicial, fa que siguin cooperatives amb un capital baix i amb poca tradició i pràctica de recerca de



finançament. Això complica que en un futur, quan siguin necessàries certes inversions per agrandir el projecte, aquest es pugui trobar amb certs complicacions.

Això segons Vara Miranda (1983), l'autofinançament té certs avantatges com augmentar l'autonomia i llibertat d'acció, evitar interessos i amortitzacions, augmenta la garantia de liquidesa en front a tercers i acaba sent un dels únics mètodes de finançament a llarg termini. Però té alguns inconvenients, com per exemple que es necessita acord d'assemblea per traspasar els excedents a aportació voluntària i per tant pot crear conflicte entre les persones sòcies, i per altra banda que la falta d'interès a pagar d'aquests fons pugui portar a males decisions o inversions.

### *3. Sistemes actuals de finançament per a projectes de l'Economia Social i Solidària*

Sobre els sistemes de finançament actuals, només ens fixarem en els que realment tenen la voluntat de finançar els projectes de l'Economia Social i Solidària, ja que només en casos comptats les entitats mercantils i capitalistes mostraran la voluntat o posaran facilitats per fer-ho. Per altra banda, existeixen desenes de casos repartits pel territori, però només es descriuran les més representatives i genèriques que poden marcar una diferència i un exemple en el disseny del fons de Sabadell.

Aquests casos explicats a continuació tenen en comú que sorgeixen de la necessitat manifesta de finançament de les iniciatives de l'Economia Social i Solidària, de manera que, lluny de perseguir el benefici propi, han dissenyat productes i metodologies per tal d'adaptar-se a la idiosincràsia de les iniciatives amb qui treballen.

#### **3.1. Coop57**

Coop57 és una cooperativa de serveis financers ètics i solidaris que té com a objectiu principal, contribuir a la transformació social de la nostra economia i de la nostra societat. Coop57 financia projectes d'economia social i solidària a través de la intermediació financera, és a dir, recull l'estalvi de la societat civil per poder canalitzar-ho cap al finançament d'entitats que promoguin l'ocupació, fomentin el cooperativisme, l'associacionisme i la solidaritat. El Coop57 entenen les finances ètiques no només com a entitats amb criteris ètics d'inversió i que no replantegen aspectes com el model de propietat o de gestió de les pròpies entitats financeres, sinó com un instrument que contribueixi a erigir un model econòmic i social alternatiu a l'hegemònic (Gassiot Ballbè, 2013).

Coop57 és una cooperativa, i funciona a través d'una gestió interna amb base democràtica, ja que són les persones sòcies les que prenen les decisions estratègiques de l'entitat. Això no obstant, l'entitat s'estructura en forma de xarxa, una forma organitzativa és horitzontal i basada en els principis de participació i arrelament territorial. Així doncs, s'estructura per seccions territorials, cadascuna de les quals té els seus propis òrgans i estructures de participació.

Tenen una vocació de proximitat i territorialitat, i per això tenen un model descentralitzat que facilita la participació de les persones sòcies a mesura que el projecte creix ja que els nuclis de participació no creixen al mateix ritme que la cooperativa.

Els productes que ofereix el Coop57 són els préstecs d'inversió, les pòlisses de Crèdit i Préstecs de tresoreria, els avançament de subvencions i Endossament de Factures, els préstecs d'habitatge, els préstecs per locals d'entitats, els préstecs d'energia i els préstecs per la capitalització de

cooperatives i societats laborals. I una de les eines de les quals s'ha dotat Coop57 és d'una fundació que permet cobrir dos buits que té actualment l'activitat de Coop57. Per una banda, actuar com a sistema de recollida de donacions (aportacions puntuals i periòdiques, les aportacions voluntàries de les persones sòcies de Coop57, herències, fons de formació, promoció i educació cooperativa (FPEC), convenis de col·laboració amb altres entitats). I per altra, actuar com a suport financer a iniciatives de l'ESS que requereixen instruments diferents (aportacions a fons perdut amb retorn social, avals o garanties, bonificació d'interessos...).

Segons les dades presentades a la memòria del 2019, durant aquell any es van concedir 315 crèdits per un valor de 19.347.386 euros. I comptava amb 945 sòcies de serveis i 4.371 sòcies col·laboradores.

Actualment, Coop57 és, junt amb Fiare, l'entitat que més aporta capital a la creació i ajuda d'iniciatives emmarcades dins l'ESS i es troba en ple creixement.

### 3.2. Fiare

Fiare neix l'any 2003 com a Fundació Fiare, per construir un moviment de ciutadania activa que establís els fonaments d'una banca ètica. Tot i això, davant la impossibilitat de la llicència bancària, per incompatibilitats amb les regulacions del Banc d'Espanya, l'any 2005 es va signar el contracte d'agents amb Banca Popolare Etica, pel qual l'entitat italiana passava a operar a Espanya aprofitant l'estructura prèvia que ja havia desenvolupat Fiare, la qual havia consolidat un conjunt de potencials clients (tant persones físiques com a entitats no lucratives) i realitzat una compromesa tasca divulgativa darrere de les característiques i valors de les finances ètiques.

Segons Joan Palacio i Enrique García (2017), Fiare evita l'exclusió financera sectorial que afronten els diferents models d'empresa que componen l'Economia Social. Això es deu al fet que l'entitat, a diferència de la banca convencional, no considera el criteri econòmic com l'únic i definitiu filtre per concedir una operació sinó que considera tant la viabilitat econòmica de l'organització com el valor afegit social. Així, Fiare facilita l'accés al crèdit i als serveis bancaris a associacions, fundacions, empreses d'inserció o cooperatives que, d'una altra manera, no podrien accedir al crèdit.

A diferència de Coop57, i al tractar-se d'una entitat bancària, Fiare tracta amb persones físiques i no només amb entitats. Quant als serveis que ofereix a les entitats trobem els finançaments a curt, mitjà i llarg termini, els avançaments exprés, les garanties, i els convenis amb administracions per garantir els crèdits a entitats de l'ESS. I segons els mateixos autors, treballar amb aquestes entitats no representa un risc elevat, ja que la taxa de morositat és de 0,65% davant el 9,5% que té de mitjana el sector bancari.

Segons les dades publicades per Fiare al seu web, i actualitzades el 5 de maig de 2021, Fiare gaudeix d'un capital social de 4.188.000 €, té 3.252 persones sòcies que acumulen un estalvi de 219.616.000 €. Aquest capital permet tenir 73.006.000 euros en 438 préstecs utilitzats.

### 3.3. Fundació Solidària contra l'atur (ASCA)

La Fundació Solidària contra l'Atur és una fundació que des de l'any 1981 treballa amb persones en situació d'atur o en situacions de treball precari per tal que puguin autoemplegar-se d'una forma digna. A més, una altra finalitat associada és fomentar l'autoestima de les persones a qui se'ls concedeix un préstec.

El procés contempla un element d'assessorament per tal que aquestes persones puguin assolir

amb màximes garanties d'èxit el seu objectiu. Hi ha un acompanyament fins que el projecte està completament en marxa, per així evitar contratemps i error que es podrien evitar. I amb tot, es concedeixen préstecs sense interessos per dur-los a terme.

Actualment l'equip de la Fundació Acció Solidària Contra l'Atur està format per més de cinquanta persones voluntàries i cinc persones contractades. Segons la memòria del 2020, que es pot trobar al web, durant aquell any es van impulsar 33 projectes per un valor total de 195.792 euros, i segons les dades va ajudar a crear 55 llocs de treball.

### 3.4. Grup d'Estalvi de Sant Cugat (GESC)

El Grup d'Estalvi de Sant Cugat és l'únic que queda de l'intent del SOC (Servei Català d'Ocupació), la *Fundació Seira, Aposta* i la *Federació de Cooperatives Agràries de Catalunya* de fomentar i potenciar els Grups locals d'estalvi cap a l'any 2012 amb el projecte FES GEST Catalunya (SOC, 2012).

Com expliquen en el document de presentació del projecte FES GEST, aquest projecte s'inspira en els *Centres Locaux de Développement del Québec*, o els *Clubs d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne Solidaire (CIGALES)* a França, o fins i tot el model *Village Savings and Loan*, iniciatives d'altres països per potenciar el finançament local i descentralitzat.

El projecte havia d'afavorir l'aparició de grups locals (*GEST - Grup d'estalvi Solidari Territorial*) que a través de l'estalvi de persones físiques invertissin el projectes socials del territori. L'assessorament dels organitzadors havia de permetre acompanyar els diferents nuclis en els moments que es necessités un coneixement tècnic i alhora crear una xarxa de nuclis que aconseguís arribar de forma col·lectiva a on els petits nuclis no poguessin arribar. Com a exemples de nuclis que es van constituir en aquell moment són el nucli de Manlleu, Lleida i Vilanova i la Geltrú. Cap d'ells va tenir una durada de més de dos anys.

El GESC es va crear l'any 2017, de la mà de diferents persones que es trobaven relacionades d'una manera o altra amb l'Economia Social i Solidària a Sant Cugat, amb *Cal Temerari* com a espai d'encontre.

El GESC té l'associació com a forma legal per desenvolupar la seva activitat. En formen part unes vint persones, i aquestes vint persones són convocades quan hi ha un projecte que es pot ajustar a les possibilitats d'inversió que té el projecte. Aquesta inversió no pot ser superior als 5.000 euros. La inversió sempre és un acte de confiança mútua entre el grup prestatari i l'entitat que demana fons, de manera que han d'existir uns lligams de coneixença prèvia.

En el moment que s'aprova el crèdit al projecte en qüestió, les persones sòcies del GESC fan l'aportació econòmica. Seguidament s'elabora un pla de retorn amb l'entitat que rep els fons. Si en algun moment algú que forma part del GESC vol recuperar els diners, s'hi procedirà sempre i quan no es comprometin les finances de l'entitat.

Narcís Sánchez, soci de GESC comenta que uns dels elements que ha permès al GESC sobreviure, quan la resta no han reeixit, és la poca rigidesa de la seva estructura interna. L'assemblea no es reuneix si no hi ha un projecte a finançar, de manera que es redueix el temps de militància dels seus membres.

És interessant i significatiu explicar l'experiència del Grup ECOS. Cap a l'any 2014 integrants del Grup Ecos, grup cooperatiu que engloba emprese de l'Economia Social i Solidària de Barcelona, van iniciar un grup d'estalvi. La iniciativa no va reeixir, i al cap d'un any la van donar per

conclusa. Narcís Sánchez, integrant del grup motor de la iniciativa, comenta que els motius principals per la falta d'èxit de la iniciativa van ser tres. El primer va ser el procés llarg i pesat que es va dedicar a debatre sobre la fórmula jurídica que hauria d'adoptar i tots els debats interminables que giraven al voltant, que va fer que molt gent sortís del projecte per falta de temps; el segon va ser la dificultat que hi va haver per trobar projectes per finançar, ja que la quantitat que es podia oferir era limitada, i moltes de les iniciatives acabaven trobant el finançament entre familiars i amics d'una manera més senzilla; i el tercer seria la falta de difusió que es va fer del fons, que no permetia que l'entorn en conegués l'existència i acabés sense finançar cap projecte abans de la seva dissolució.

## *4. Fons d'estalvi i inversió cooperatiu (FEIC)*

### **4.1. Descripció de la proposta**

El FEIC (Fons d'Estalvi i Inversió Cooperatiu) sorgiria per cobrir la necessitat que tenen les entitats de l'Economia Social i Solidària de la ciutat de Sabadell d'accedir a un finançament ràpid i àgil i local. Aquestes entitats poden tenir caràcter econòmic, com les cooperatives, o amb marcada vocació social però amb activitat econòmica derivada com les associacions o les fundacions. En els punts anterior s'han descrit les possibilitats de finançament existents però alhora les dificultats d'accés i tramitació, per això, aquest fons vol trobar la manera d'abordar el problema, dins de les modestes possibilitats que pot tenir a l'inici del projecte.

El fons estraria basat en una relació de confiança entre els integrants del projecte. Això no obstant, serà necessari establir un sistema de gestió i governança adequat que reguli l'activitat del fons, les aportacions, els préstecs i les prioritats. I aquestes variables es tractaran en els següents punts, intentant arribar a plasmar sobre paper quines són les possibilitats i quines, junt amb l'anàlisi del context, poden ser les més útils.

La proposta serviria a dos propòsits principals. El primer és ajudar a les entitats de l'Economia Social i Solidària a recórrer a capital de forma relativament senzilla i ràpida, i alhora potenciar el seu estalvi. El segon és que aquest esdevingui un punt més d'unió i cohesió en l'ecosistema de l'Economia Social i Solidària de la ciutat.

#### **4.1.1. Fonts de finançament**

El FEIC estaria format per entitats emmarcades dins l'Economia Social i Solidària i per persones físiques que vulguin col·laborar amb el projecte. I aquest capital podria ser usat per les entitats que formen part del fons, i també per projectes nous emmarcats dins l'Economia Social i Solidària en constitució, de Sabadell.

És important que aquest capital pugui ser accessible per les entitats que formen part del fons, ja que la intercooperació que es du a terme amb aquesta activitat ha de repercutir directament en elles mateixes. Això ha de provocar un enfortiment de les cooperatives ja que per un costat, afavoreix l'estalvi de les mateixes cooperatives, i per altra, permet que en moments concrets, aquestes entitats puguin accedir a capital necessari pel funcionament correcte del seu projecte.

Això no obstant, és important que aquests fons generats per l'estalvi de les cooperatives

també pugui servir per ajudar a arrencar nous projectes que estiguin emmarcats en l'Economia Social i Solidària, a Sabadell. És important poder relacionar la creació de nous projectes amb l'enfortiment de l'ecosistema cooperatiu a la ciutat, i veure que això també suposa un benefici, no tan sols per les cooperatives ja existents, sinó que pel conjunt de la societat.

Aquest capital podria ser usat per:

- realitzar ajustament de tresoreria
- petites inversions
- complementació de les bestretes
- capital inicial per engegar un projecte
- capital per engegar projectes col·lectius

#### 4.1.2. Element de cohesió de ecosistema ESS

L'Economia Social i Solidària és un àmbit en expansió, tant en nombre de projectes com en projecció social i administrativa. Això és així fruit de les fortes apostes dels sectors socials i al mateix temps de l'administració.

Però també és cert que aquestes iniciatives juguen en un terreny dominat per un sistema capitalista salvatge i que no té consideració pels elements que posen al centre altres coses que no siguin els beneficis.

Segons ens explica Òscar Rando, membre de GATS del barri de Sant Cosme del Prat del Llobregat, després d'un llarg recorregut en la potenciació de l'ESS al barri i a la ciutat, algunes de les iniciatives que han anat sorgint de l'entramat social del barri, han acabat derivant en empreses convencionals i mercantils, abandonant els principis de l'ESS. Les causes d'aquest viratge són vàries i no sempre per motivacions personals. Les pressions del mercat, la seva competència ferotge, les dificultats de finançament, la falta de cultura cooperativa, els elements de tensió grupal, entre altres, fan que algunes iniciatives s'allunyin de les línies per les quals van començar el projecte (Rando, O., 2017)

És per això, que el FEIC també neix amb una vocació estructuradora i de cohesió entre els diferents elements de l'ESS a la ciutat. El fons pot ser un dels punts més, que no l'únic ni el més important, que serveixi per mantenir entre els participants un vincle que fort. Per als projectes que just comencen i que rebin finançament, el fons ha de ser la clara visibilització que el mateix ecosistema ha sigut, en part, un element que ha possibilitat la seva arrencada, tant en l'àmbit econòmic com de xarxa. Aquest element, lluny de concebre's com un deute moral del projecte cap a la resta, ha de ser vist com una constatació que el moviment és més fort quan totes les parts remen en la mateixa direcció, i posen al servei de l'ESS els recursos necessaris, cadascú amb les seves possibilitats.

El fons, al mateix temps ha de ser una continuació d'aquest enllaç quan el projecte ja ha retornat el préstec i ha aconseguir esdevenir un projecte viable i autònom. La participació d'aquesta iniciativa dins del FEIC com a nova entitat participant ha de servir per unir aquest nou element a la xarxa local de coneixement i creixement.

Per les entitats participants que en formen part sense rebre cap préstec, i que confien els seus estalvis per tal que altres projectes neixin, és important fer l'esforç comunicatiu per transmetre el servei que es presta amb el capital del fons. El sentiment de pertinença al projecte, i per extensió, a l'ecosistema de l'ESS, és un element bàsic per mantenir aquesta cohesió, per detectar i afrontar problemes, i descobrir les potencialitats.

## 4.2. Importància del context

El context és un factor important pel qual un projecte com el que es pretén descriure en aquest treball pugui reeixir o no, en un territori en concret. Les diferències entre els territoris del país fa pensar que l'exportabilitat dependrà d'una ponderació de diferents elements, sense que aquests suposin una escala de puntuació que impossibiliti la iniciativa o la faci un èxit segur. Els diferents elements tindran diferents importàncies segons el context i aquests s'hauran de valorar individualment i en relació amb la resta, per tal de tenir una petita referència del possible èxit del fons.

A continuació vull descriure algun dels factors que poden ser més rellevants alhora de construir un fons o un efecte catalitzador per una iniciativa com la que ens ocupa.

### - *Xarxa actual*

Les connexions que estiguin establertes entre les diferents cooperatives del territori en qüestió serà important per valorar la viabilitat de la proposta. L'absència d'aquesta xarxa ja establerta no ha de ser un factor impossibilitant. No obstant, la xarxa determina un seguit de relacions de confiança que seran molt necessàries per dur a terme el projecte.

La formalització de la xarxa també pot ser un element important. Si la xarxa és informal i no està articulada, l'espai d'encontre i debat pot no ser especialment productiu. Per contra, si aquesta xarxa està establerta i consolidada, i gaudeix d'una forma jurídica que l'estabilitza, iniciatives com el fons poden trobar un espai més estructurat d'on dur-se a terme.

La xarxa ja creada pot alhora ser l'espai des d'on s'impulsi el projecte, agafant així, aquest marc ja creat i amb certa credibilitat.

La xarxa ja juga com a nexa d'unió i de trobada de les diferents iniciatives que hi vulguin participar, de manera que evita desdoblaments i duplicitats, donat que aquest és un espai no productiu que requerirà esforç i temps a les persones membres.

### - *Nivell d'intercooperació*

No només és important la conformació d'una xarxa que permeti la col·laboració i la defensa del moviment cooperativista, també és important crear relacions comercials i intel·lectuals entre les cooperatives per acabar creant un mercat social que alimenti la pròpia producció i oferiment de serveis.

Aquesta intercooperació, i la interdependència que en surt, és clau per afavorir el sorgiment d'iniciatives com les que tracta aquest treball. El punt clau és la necessitat que tenen les sòcies que formen part d'un entramat empresarial enriquidor, que cap entitat pugui fer fallida o tingui serioses dificultats per continuar la seva activitat, ja que això podria fer perillar l'estabilitat de la mateixa cadena de serveis i productes.

### - *Quantitat de cooperatives al projecte*

La quantitat d'iniciatives que vulguin formar part del projecte serà rellevant per determinar l'estabilitat del mateix fons.

Un número elevat permetrà fer augmentar el fons cooperatiu d'una manera més ràpida i poder atendre a més projectes. També permetrà alleugerir les tensions de tresoreria ja que el mateix flux d'entrada de capital per part de les iniciatives podrà solucionar molt més ràpidament la sortida d'alguna entitat membre (i el seu capital) o els possibles impagaments o demores que es poguessin produir.

- *Consolidació de les iniciatives sòcies*

La consolidació de la iniciativa alhora de voler formar part d'un projecte com aquest és un factor a considerar. El coneixement de les pròpies finances i dels cicles pels quals aquesta passa és important quan es valora formar part d'un fons, en el qual s'hi ha de traslladar part del capital.

La mateixa consolidació permet tenir una estabilitat financera que és clau quan es vol intercooperar, i tenir la seguretat, i alhora generar la seguretat en els projectes del voltant, sobre els projectes comuns.

La consolidació no només s'ha de mesurar en l'aspecte econòmic, sinó que també en l'humà i d'equip. L'experiència que aporten els projectes consolidats és un element que pot contribuir a enriquir el debat sobre els processos de col·laboració i al mateix temps, evitar errors innecessaris comesos en el passat i en anterior projectes.

Aquesta mateixa extensa experiència de les cooperatives consolidades és un valor afegit alhora de determinar quins projectes poden ser bons candidats a rebre capital per part del fons.

El moviment cooperatiu, tot i que gaudeix de molts anys de trajecte, en molts territoris les cooperatives són relativament joves i en procés de consolidació. El mateix creixement que s'està experimentant actualment en el nombre de cooperatives fa que existeixi una atomització de projectes que encara estan buscant la manera d'encaixar en el mercat i aconseguir una estabilitat que permeti a moltes de les persones sòcies sortir de l'auto-precarització.

- *Mida de les iniciatives*

És un factor important per poder determinar la capacitat d'aquestes per engruixir el fons. És evident que un gran volum de facturació o un alt nombre de persones sòcies o personal contractat no és sinònim de bona salut econòmica. Això no obstant, en molts casos, si les contribucions al fons no són elevades, pot ser més senzill de prendre aquest concepte com una despesa que no alterarà els comptes generals d'una manera determinant.

- *Grau de militància de les membres*

Les entitats establertes a un cert territori poden provenir de moments certament diferents del cooperativisme.

És cert que moltes les cooperatives fundades durant el tardofranquisme estaven conformades per persones provinents de moviments socials que van omplir de contingut transformadors els seus respectius projectes. Segons Ivan Miró i Jordi Estivill (2020), durant la dècada dels 80 i 90 hi va haver un creixement important del nombre de cooperatives fruit de la potenciació d'aquesta forma jurídica concreta, i no tant per la capacitat transformadora que aquesta podia suposar.

Des de principis de la última dècada, el cooperativisme ha experimentat un creixement des dels sectors de l'esquerra, entenent aquesta forma jurídica com la que permet un nivell democràtic més alt i un potencial més transformador de la realitat que ens envolta.

Moltes de les persones que han iniciat cooperatives durant els últims deu anys, provenen de moviments socials organitzats, i gaudeixen d'una cultura organitzativa i militant que afavoreix certs tipus d'iniciatives encarades a potenciar el desenvolupament del moviment cooperativista, més que no pas potenciar directament la productivitat d'aquestes.

### 4.2.1. Context del FEIC

És important conèixer el context actual de la ciutat de Sabadell, per saber les raons per les quals la proposta que es mostra en aquest estudi pot tenir una acollida i maduració adequada. És per això que se seguirà l'aplicació dels punts anteriorment descrits a Sabadell.

L'anàlisi es centrarà en les possibles entitats candidates a formar part del projecte, tot i que també es durà a terme una visió més general del cooperativisme i associacionisme a la ciutat per veure les seves potencialitats i possibilitats de creixement.

La ciutat gaudeix històricament d'un teixit associatiu ric i divers, i alhora combatiu. No és d'estranyar que en l'àmbit cooperatiu també hagin reeixit iniciatives col·lectives que vulguin potenciar el model cooperatiu.

La xarxa més consolidada actualment és el Teler Cooperatiu (el nucli local de la Xarxa d'Economia Solidària - XES) que des del 2016 aglutina cooperatives, associacions i persones a títol individual. Segons indica al seu web *“Som els referents en ESS a Sabadell per interlocutar amb les administracions locals de la ciutat i de les poblacions del veïnes. Difondre i facilitar l'accés a les iniciatives d'Economia Social i Solidària per a satisfer les necessitats quotidianes. Enxarxem els actors de l'economia solidària, per millorar la intercooperació i la identitat del moviment, i establir un vincle amb els moviments socials i el teixit associatiu del territori.”*. El Teler ha sigut el principal motor de l'activitat generada al voltant del cooperativisme al municipi, fent-ne sorgir iniciatives interessants que han anat perdurant en el temps i que han ajudat a engruixir el teixit local.

Un altre actor important, potenciant i canalitzat a través del Teler Cooperatiu, és l'Ateneu Cooperatiu del Vallès Occidental. *“La Xarxa d'Ateneus Cooperatius està formada per 14 ateneus i més de 360 entitats públiques i privades que s'articulen arreu del territori per Dinamitzar i crear relacions socioeconòmiques col·lectives, democràtiques, justes i solidàries i, contribuir a l'enfortiment i el creixement de l'activitat econòmica així com a la creació de llocs de treball de qualitat”* és com es descriu al web aquesta iniciativa de la Direcció General d'Economia Solidària, del Departament de Treball, Afers Socials i Família de la Generalitat de Catalunya. L'Ateneu de la comarca, amb cooperatives i associacions de diferents municipis del Vallès Occidental ha ajudat a molts cooperatives en la seva ideació i arrencada i al mateix moment, ha consolidat un espai de diàleg entre els diferents agents del territori.

L'Ateneu Cooperatiu té dissenyats dos itineraris “Carme Obradors”: el primer és d'ideació i el segon de consolidació. Així doncs, cada any es graduen una desena de projectes i se'n consoliden cinc, molts dels quals necessiten finançament per a la seva arrencada inicial.

Finalment, un grup de cooperatives i altres iniciatives, properes o membres del Teler Cooperatiu han engegat un projecte per intercooperar de forma continuada i regular, entrant en un procés de constitució d'una cooperativa de segon grau. Algunes cooperatives es van agrupar el 2019 per compartir un espai de treball, *La Immensa*. L'experiència va ser bona i recentment, el febrer del 2021, es van traslladar a una nau industrial cedida per una fundació de la ciutat, *La Nau*. Ha sigut en aquest moment, i al veure que es començaven a compartir molts projectes, que es va veure la necessitat de crear aquesta cooperativa de segon grau que doni entitat a la unió i que permeti arribar on varies cooperatives més petites no poden arribar.

Aquests tres elements fan pensar que Sabadell té una bona xarxa construir de suport del moviment cooperatiu. És jove, però s'ha vist com augmenta en nombre d'iniciatives adherides i el seu poder de convocatòria i la seva presència com a interlocutor amb les administracions també s'ha vist en augment. Així doncs, la xarxa creada pot ser un factor molt important en l'èxit del fons, ja que hi



ha un element de treball i de confiança entre les diferents parts que pots afavorir molt el procés de governança.

Tot i que hi ha el Teler Cooperatiu i l'Ateneu Cooperatiu que agrupen diverses experiències de l'Economia Social i Solidària, l'intercooperació només s'ha donat en certs àmbits i d'una forma discontinua. Les interaccions entre les cooperatives ha augmentat fruit de la coneixença i la compartició d'espais de treball. Els espais de trobada han permès que algunes cooperatives poguessin donar-se a conèixer i col·laborar amb altres, iniciant així un incipient mercat social a la ciutat. El Teler Cooperatiu ha sigut clau durant aquests últims 5 anys alhora de traçar una estratègia de creixement, consolidació i cooperació entre les cooperatives ja existents al territori i les que s'han anat creant.

Això no obstant, la cooperativa de segon grau en procés de constitució pot ser un bon punt de partida per iniciar una intercooperació constant i organitzada.

Així doncs, el nivell d'intercooperació, sent un element a valorar a l'hora de preveure un possible èxit del fons, no seria molt elevat, però no inexistent. Es troba en uns estadis inicials però amb projecció de futur, cosa que fa pensar que lluny de ser un entrebanc, pot convertir-se en un punt fort del projecte.

Sabadell té un moviment cooperatiu limitat però en constant creixement. Existeixen un nombre moderat de cooperatives que van ser fundades als anys 80 que es troben molt consolidades però llavors hi va haver un salt important a la baixa en nombre de constitucions fins a la segona dècada d'aquest segle.

Actualment, segons la base de dades del *Portal de Transparència de la Generalitat de Catalunya*, actualitzat el 10 de març de 2021, existeixen 113 cooperatives a la ciutat. Per sectors veiem que 77 són de serveis, 19 són de la construcció, 16 d'indústria i 1 d'agricultura. Si les observem per tipus de cooperatives, veiem que 89 de treball, 7 d'habitatge, 7 de consumidors i usuaris, 5 de serveis, 4 de treball-transport, 2 de serveis-transport

Actualment, les cooperatives més organitzades i properes que estarien interessades en formar part d'un fons serien entre 5 i 10. Es tracta d'un número de cooperatives i projectes modest però que constitueix un nucli dur inicial.

Les cooperatives properes que podrien formar part del fons són cooperatives joves. Les més antigues tenen uns 4 anys de vida mentre que les més joves estan en el seu primer any de creació.

Aquest és definitivament un factor que no juga a favor de l'èxit del fons ja que són cooperatives que es troben en el seu moment de creixement i consolidació i per tant tenen moments d'instabilitat, fruit dels primers passos de qualsevol empresa.

La meitat de les cooperatives van tenir excedents cooperatius l'anterior exercici, mentre que l'altre meitat van tenir pèrdues moderades. Dit això, les que van tenir pèrdues són les que just s'havien constituït el 2020.

No són cooperatives excessivament endeudades. Algunes d'elles disposen de pòlissa o de crèdit, totes elles amb COOP57, i no han passat cap moment de dificultat econòmica que els impossibiliti retornar el capital prestat.

En resum, no són cooperatives de llarg recorregut amb finances estables, fruit de les inversions i dels resultats positius dels anys anterior, però mostren una fortalesa individual i col·lectiva. Són grups humans consolidats que han format part del moviment durant temps i que han desenvolupat uns equips consolidats en poc temps, i d'altres que sorgeixen d'itineraris d'ideació on el

treball d'equip s'ha tractat de manera especial i d'on han rebut hores de formació específica.

Seguint la tendència de la consolidació de les cooperatives, la mida de les cooperatives tampoc no afegeix elements positius a l'índex d'èxit que pugui tenir el fons. Les cooperatives agrupades tenen entre 2 i 7 persones treballadores (sòcies o no sòcies).

Però és cert, que durant l'últim any un percentatge elevat ha augmentat el nombre de persones sòcies mentre que cap n'ha perdut.

Les cooperatives són joves i per tant es troben en el moment de consolidació de la seva activitat i l'ajust del seu mercat, i afavoreixen la sobrecàrrega de feina amb la consolidació financera que no pas l'expansió amb els possibles riscos de tresoreria que això comportaria.

Gran part de les persones sòcies de les cooperatives més organitzades a nivell de ciutat provenen de moviments socials o de l'esquerra independentista. Són persones que han format part de diversos col·lectius del municipi que ja havien ajudat a crear l'entramat social que ha fet de Sabadell una ciutat activa i associativament rica.

Tot aquest actiu s'ha trasllat a l'Economia Social quan aquestes generacions s'han vist davant l'opció de crear els seus projectes. Han volgut crear projectes de forma col·lectiva, defugint de l'emprenedorisme individual i amb un fort contingut social i de lluita.

És per això que el moviment cooperatiu organitzat de Sabadell compta amb un pòsit important en cultura organitzativa, en democràcia participativa i en assemblearisme, que és un dels factors indispensable per a la sostenibilitat d'equips i de projectes.

### 4.3. Forma jurídica

Establir una forma jurídica pel fons és indispensable. És cert que una opció seria incloure aquest fons dins l'economia informal però aquesta opció afectaria directament als membres del fons en alguns sentits que a continuació detallarem.

- Generació de confiança

Tot i ser un fons que no està pensat perquè els socis hi recorrin de forma recurrent, és necessari que hi hagi una mínima garantia que els fons estan regulats per una forma jurídica que ajudi a repartir les responsabilitats de la seva gestió i que obligui a tenir una comptabilitat adequada.

- Transparència

La transparència és una forma de treballar que es pot reproduir en qualsevol activitat. Però una forma jurídica de per se, ja estableix una sèrie de mecanismes que garanteixen un nivell de transparència lligat al seu funcionament intern, i regulat dins del mateixos estatuts socials (en el cas de l'associació o cooperativa de segon grau).

- Facilitar la comptabilitat dels socis

L'entrada i sortida de capital d'una empresa ha d'estar totalment justificat per tal que la comptabilitat d'aquesta no pugui ser qüestionada per l'administració. Una forma jurídica adient ha de permetre que les entrades i sortides puguin considerar-se justificades i fiscalment legals. I al mateix temps, que les aportacions dels participants puguin ser justificades dins la seva pròpia comptabilitat.

A continuació, s'indiquen les tres formes que podrien ser útil per formalitzar un fons, detallant les seves peculiaritats internes, legals, fiscals i comptables:

### 4.3.1. Societat Civil

La Societat Civil és un contracte privat de col·laboració entre dues o més persones, físiques o jurídiques, que volen dur a terme, conjuntament, una activitat i no té personalitat jurídica pròpia

Aquestes persones podran optar entre aportar treball, la qual cosa els converteix en persones sòcies industrials, com també poden aportar béns o diners, el que els converteix en persones sòcies capitalistes.

És una opció a considerar en petits negocis o projectes que no exigeixin grans inversions inicials i en els quals es prefereixi optar per una gestió senzilla. La Societat Civil no requereix moltes obligacions inicials comparat amb altres formes jurídiques, cosa que facilita molt l'arrencada d'un projecte: la constitució no requereix escriptura pública davant de notari (serà necessari només en cas d'aportació de béns immobles), ni la inscripció al Registre Mercantil, ni aportacions inicials obligatòries.

No existeix una limitació del tant per cent de poder de decisió entre els membres de la Societat Civil, és a dir, els socis poden aportar el capital desitjat i alhora el tant per cent sobre les decisions serà decidir per contracte.

La responsabilitat dels socis per deutes davant de tercers és personal i il·limitada, és a dir, un cop liquidat el patrimoni de la societat, si no s'arriba a cobrir els deutes, les entitats o persones sòcies respondran amb els seus béns presents i futurs. I ho fan de forma mancomunada davant tots els deutors que pugui haver-hi.

Des 2016 les societats civils a fi mercantil, és a dir, que realitzin una activitat econòmica, han de tributar per l'impost de societats, mentre que anteriorment només havien de fer-ho per l'IRPF en règim d'atribució de rendes. Això vol dir que amb el canvi de la llei, la societat civil tributa en l'impost de societats per al que ha de portar una comptabilitat igual que si tingués una forma jurídica convencional. i presentar els seus llibres i comptes anuals al Registre Mercantil.

Una Societat Civil s'extingeix quan compleix la durada estipulada en contracte, per la finalització del seu objecte social o activitat, quan no es compleixen les aportacions, per mort, insolvència, o incapacitació d'un soci o per embargament de el patrimoni social a causa de les deutes d'un soci.

### 4.3.2. Cooperativa de segon grau

La Cooperativa de segon grau (CSG) és una cooperativa que està integrada per un mínim de dues persones, jurídiques (una de les quals ha d'ésser una cooperativa) i té per objecte social la intercooperació, la integració econòmica o la integració empresarial de les entitats que en són membres.

A la Llei de Cooperatives es produeix una obertura admetent com a socis no només a societats cooperatives sinó també a tot tipus de societats amb personalitat jurídica, excloent així a aquelles societats sense personalitat jurídiques, com les comunitats de béns, a les que sí que es permet ser-ne socis. També s'amplia l'objecte social de la mateixa, al servir més de per al compliment i desenvolupament de fins econòmiques comunes als socis, per reforçar i concentrar l'activitat econòmica d'aquests.

Per tant, depenent de l'objecte social amb el qual es constitueixi, es definirà com un instrument de col·laboració entre societats cooperatives -intercooperación econòmica- o com un instrument d'integració empresarial. En el primer cas ens estem referint a la cooperativa de segon grau

com a societat cooperativa pròpiament dita i en el segon, com un grup cooperatiu paritari (Raquel Puentes Poyatos, R, Antequera Solis JM, Velasco Gámez, M, 2007).

Un grup paritari té una direcció unitària, no en base al domini de la cooperativa sinó en un acord paritari i lliure de les cooperatives que en formen part. Entre els membres no existeix en cap cas una relació de dependència, però hi haurà una acceptació dels principis de la cooperativa en quan als principis de gestió democràtica, autonomia i independència.

Els processos de constitució no és senzill ni ràpid. Aquest procés és molt semblant al d'una cooperativa de primer grau en el qual hi ha la redacció d'estatuts, obertura d'un compte en una entitat bancària, elevació a pública en una notaria i inscripció al Registre de Cooperatives de Catalunya.

En el moment en què quedi totalment constituïda adquirirà personalitat jurídica pròpia diferent dels socis, però depenent de si realitza la seva activitat amb aquests o amb tercers, actuarà per compte dels membres de la cooperativa de segon grau o per compte propi.

El capital social inicial no ha de ser inferior a 3000 euros.

Existeix una figura clau, en relació a la possibilitat de fer servir aquesta forma jurídica pel fons, que és el Soci col·laborador. Aquesta persona pot formar part de la cooperativa i contribueix a l'exercici de l'activitat cooperativitzada, però sense participar-hi directament.

Amb caràcter general les CSG es regeixen pel principi "un soci, un vot". No obstant això, si ho preveuen els seus estatuts, es pot establir un sistema de vot plural o vot proporcional, mai en relació a la participació en el capital social sinó en funció de la seva participació en l'activitat cooperativitzada de la societat o a el nombre de socis que integren les societats cooperatives o entitats associades. Aquestes variacions s'hauran d'especificar en els estatuts socials.

La CSG tindrà una fiscalitat similar a qualsevol altra societat cooperativa o mercantil.

La comptabilitat i gestió de la cooperativa tindrà les seves peculiaritats, ja que aquesta forma legal no està pensada per ser usada com a sistema de crèdit. És per això, que s'hauran de fer servir els elements ja existents en la normativa actual per permetre el moviment de capital i assegurar-se que segueix les lleis de cooperatives.

Quant a l'entrada de capital, el mecanisme serà diferent segons si el qui l'aporti:

1. Una entitat membre de la CSG

Les entitats que formen part de la cooperativa de segon grau podran fer aportacions de capital que s'inclouran en el Fons de Reserva Voluntari.

2. Una entitat no membre de la CSG

Les entitats que no en formen part hauran d'entrar com a Sòcies Col·laboradores. Això els permetrà fer aportacions de capital que s'inclouran en el Fons de Reserva Voluntari.

3. Persones físiques

Les persones físiques també podran formar part del projecte, i hauran d'entrar com a Sòcies Col·laboradores. Això els permetrà fer aportacions de capital que s'inclouran en el Fons de Reserva Voluntari.

Quant a la sortida de capital, es donarà en els dos següents casos:

1. Retorn del capital aportat

El capital aportat per qualsevol figura que formi part de la CSG podrà ser retornat si així es demana. Aquest capital serà retornat sense excepció. No obstant,

## 2. Préstec de capital

I quant a la forma d'ofrir un préstec:

### a. A una entitat membre de la CSG

Les cooperatives que formen part de la cooperativa de segon grau podran rebre préstecs sense interessos i sense haver de redactar contractes privats si aquests es retornen en menys d'un any. Això permet fer préstecs ràpids per resoldre problemes de tresoreria que se solventin en pocs mesos.

Si aquest préstec ha tenir una durada de més d'un any, llavors s'haurà de fer un contracte entre privats. Aquest contracte no s'ha d'eleva a públic. Aquest contracte indicarà la quantitat prestada i les condicions de retorn.

La tercera forma d'aportació de capital de la CSG a una de les sòcies serà l'aportació de capital social. Això comportarà l'entrada de la cooperativa de segon grau a l'assemblea general del projecte soci, amb les obligacions i drets que això comporta.

### b. A una entitat no membre de la cooperativa de segon grau

Les cooperatives que no formen part de la CSG podran rebre capital de dues formes. La primera serà a través de l'emissió de títols participatius.

La segona opció serà fer un contracte entre privats. Aquest contracte no s'ha d'eleva a públic. Aquest contracte indicarà la quantitat prestada i les condicions de retorn.

### c. Persones físiques

No es contempla que la cooperativa de segon grau pugui fer una aportació a persones físiques.

## 4.3.3. Associació

La definició de l'associació és *una agrupació de persones físiques o jurídiques que decideixen unir-se de manera voluntària, lliure i solidària per aconseguir una finalitat comuna d'interès general o particular, sense ànim de lucre. Per fer-ho es comprometen a posar en comú llurs coneixements, activitats o recursos econòmics, amb caràcter temporal o indefinit.*

L'associació és de fàcil constitució i dissolució i no requereix cap capital inicial per dur-ho a terme. Està dirigida per una assemblea general que pren les decisions estratègiques i pot tenir altres òrgans que gestionin l'entitat seguit les línies de l'anterior.

En una associació la responsabilitat dels socis per deutes davant de tercers és personal i il·limitada, és a dir, un cop liquidat el patrimoni de la societat, si no s'arriba a cobrir els deutes, les entitats o persones sòcies respondran amb els seus béns presents i futurs. I ho fan de forma mancomunada davant tots els deutors que pugui haver-hi.

Aquest tipus de forma jurídica permetria l'entrada i sortida de diners de l'associació per tal de satisfer les necessitats i els objectius del fons. Seria necessària, això sí, dur una comptabilitat general i satisfer es requeriments fiscals corresponents, que no són excessius.

Segons la llei 48/2015, del 29 d'octubre, totes les formes legals estan obligades a declarar l'Impost de Societats, a no ser que compleixin aquestes tres premisses:

- Ingressos inferiors a 75.000€
- Ingressos no exempts inferiors a 2.000€
- Que tots els ingressos no exempts estiguessin sotmesos a retenció.

Segons aquesta normativa, el fons no estaria obligat a fer l'Impost de Societats ja que la majoria de capital que tindria el fons no prové d'ingressos sinó d'estalvis dipositats per altres entitats.

Les entrades estarien qualificades com a donació a l'entitat o com a préstec de les persones jurídiques o físiques al fons. Les sortides estarien comptabilitzades com a retorn del capital prestat o com a préstec a l'entitat beneficiària.

Seria possible aplicar un interès als préstecs atorgats, així com, als estalvis que s'hi dipositin.

#### 4.3.4. Forma jurídica pel FEIC

Primer de tot descartaríem la Societat Civil per diverses raons. La primera és que és una forma que es troba en desús i que han anat introduint canvis de forma reiterada per tal que es deixés d'utilitzar. Els possibles canvis en el futur poden posar en perill el projecte.

Així doncs, segons la recerca realitzada, les opcions de cooperativa de segon grau i d'associació serien les més idònies.

El context de Sabadell fa que l'associació pugui ser l'escollida entre les dues opcions.

Primer de tot, el grup d'estalvi és un tipus de projecte que ha estat provat a alguns indrets i de moment sense massa èxit (amb excepció del GESC). Això fa que una estructura legal complexa com la cooperativa de segon grau sigui un pas molt arriscat per formar un grup de suport.

En un projecte que ha tingut uns antecedents sense massa èxit, l'opció a triar ha de ser prou senzilla com perquè el seu fracàs no afecti de sobremanera les entitats participants. La constitució de la cooperativa és un procés llarg i costós, i en el cas de dissolució del fons, el procediment de dissolució seria llarg i tediós. En canvi, l'associació té un temps de creació d'un mes aproximadament i en cas de necessitat de dissolució, el procediment és ràpid i senzill.

Segon, la flexibilitat que permet una associació és molt més destacable que una cooperativa, i els requeriments fiscals molt menys rigurosos. Això permetria tenir unes despeses molt menors en el cas d'adoptar l'associació com a forma legal.

Les obligacions societàries d'una associació són mínimes. Una de les premises que es comenta en aquest treball és la necessitat de fer d'aquest fons un projecte que sigui el mínim exigent amb les entitats participants, facilitant així la participació i evitant la sobrecàrrega de tasques.

Això no obstant, en un futur proper i mitjà, l'opció de la cooperativa prendria rellevància si es donessin dues variables simultàniament.

La primera seria que una cooperativa de segon grau es constituís entre les entitats que actualment treballen de forma propera, per servir les necessitats d'aquestes. Això facilitaria molt l'adopció d'aquesta forma legal ja que gran part del recorregut ja estaria fet i només serien necessaris certs canvis en els estatuts que permetessin aquesta activitat d'estalvi i crèdit.

La segona seria que el fons ja hagués tingut un cert recorregut que hagués permès comprovar-ne la utilitat i la viabilitat. I que aquest pas endavant fos el pas lògic per l'enfortiment d'aquesta cooperativa de segon grau i la seva activitat social en l'entramat de l'Economia Social i Solidària a Sabadell.

## 4.4. Captació de fons i devolució

La captació de capital es pot considerar el punt inicial del trajecte d'estalvi i inversió. Aquest punt, no obstant pot ser un dels més sensibles, ja que és un capital que pertany a les entitats participants i ha d'estar molt regulada i ben establerta la manera que fer-la efectiva. Existeixen moltes possibilitats de regular la quantitat que ha d'aportar cada entitat membre, i a continuació es detallen algunes possibilitats que podrien ser útils per un fons.

### Quota Variable

#### a. Segons el total facturat

Una opció és fer un prorrateig de l'exercici anterior de cada entitat per tal de trobar una quota que sigui equitativa per a totes els projectes del fons.

Un inconvenient d'aquest càlcul és el fet que una facturació molt elevada no significa sempre una bona situació econòmica de l'empresa, ja que les despeses poden superar amb escreix el total facturat. Si això s'apliqués a una entitat gran però amb un resultat final negatiu, aquesta aportació al fons podria representar un problema i segurament la impossibilitat de realitzar-la. Un segon inconvenient és la necessitat d'un debat entre les participants que tracti i abordi el tema que hi hagi diferents tipus d'aportació segons la capacitat econòmica de cada una, i la seva idoneïtat.

Evitem proposar una quota segons els excedents cooperatius ja que en molts casos, especialment en entitats joves, els resultats positius no arriben en molts casos fins al cap d'uns anys i en aquests casos, potser no suposarien una xifra que es pogués traslladar fàcilment a una quota per al fons.

#### b. Segons la despesa salarial

Aquesta segona opció està pensada per salvar l'inconvenient de l'anterior. Fixar la quota respecte la massa salarial fa que l'aportació tingui molta més relació amb l'ingrés personal dels membres de la cooperativa i amb la relació o percepció del bon o mal estat de les seves finances.

Per tal d'establir aquesta quota s'hauria de fer un prorrateig entre els salaris més alts i els més baixos de les entitats participants, al mateix moment que s'estableix el màxim i el mínim a aportar. Això crearia una escala d'aportacions que hauria de ser revisada anualment, a mesura que les despeses salarials variessin.

Els inconvenients per aquesta opció són varis. El primer de tot és la indiscreció del procés, pel qual les diferents entitats han de fer pública la seva despesa salarial, per tal de poder dur a terme l'escala d'aportacions. El segon és la complicació del sistema, que necessita de revisions constants si es vol fer correctament. I finalment, i no menys important, tal com succeeix en l'altra opció, és la necessitat d'un debat entre les participants que tracti el tema que hi hagi diferents tipus d'aportació.

### Quota Fixa

Segons aquest mètode, les aportacions serien uniformes per totes les entitats sòcies i les persones físiques sòcies. No es faria distinció entre les entitats més grans amb capacitat econòmica major de les més petites o joves.

Aquest pot ser un mètode menys just ja que no s'adapta a les capacitats de les entitats però al mateix temps, pot ser una bona manera de començar el fons per les següents raons:

- Redueix el temps de gestió
- Redueix la por d'entitats grans a entrar per possibles aportacions elevades
- Redueix la por de les entitats petites, ja que la quota pot ser baixa

#### 4.4.1. Sistema de captació pel FEIC

És important analitzar el context on es trobaria el FEIC per poder decidir quina és la millor manera de realitzar les aportacions. Aquest context, descrit en el punt 4.2. és tan rellevant com el fet que el FEIC és un projecte que just arrenca i es troba en un moment inicial.

Per tant, ens trobem amb un conjunt d'entitats joves, amb un nivell de facturació relativament baix i amb un nombre de persones sòcies que en cap cas excedeix les quatre. També s'observa que a nivell de facturacions hi ha variacions interanuals dins cada cooperativa, ja que van incrementant facturació però també inversions.

Un dels elements que s'ha comentat reiteradament és la necessitat de no crear estructures ni sistemes complexos, almenys en els inicis del projecte, ja que això pot jugar en contra del mateix FEIC, ja sigui fent-lo feixuc de gestionar o cansant les participants al projecte.

És per tot això, que l'opció, en el moment d'arrencar del FEIC, seria el sistema de quota fixa, en el que totes les persones jurídiques farien les mateixes aportacions, i el mateix per les persones físiques però amb una aportació menor.

La gestió comptable pot ser un dels elements importants en els primers anys, i la simplificació d'aquesta pot ser un element per reduir despeses en els moments en que el fons és més baix.

Persones físiques: 90% estalvi - 10% aportació

Persones jurídiques: 80% estalvi - 20% aportació

Tot i que el FEIC sigui un fons local, amb una relació estreta entre les entitats i les persones físiques participants, és necessari que hi hagi un sistema de comunicació adequada i efectiva. Està previst que el fons comenci amb unes expectatives reduïdes per evitar decepcions i sobrecàrregues, però això no vol dir que no hagin d'haver perspectives de creixement quan les dinàmiques s'hagin agilitzat, el capital hagi crescut i alguns préstecs s'hagin dut a terme.

És per això, que un creixement en el nombre d'aportacions, tant de persones físiques com jurídiques, sempre va precedit d'un bon sistema de comunicació que no només expliqui a la ciutat en què consisteix el FEIC, sinó que també comuniqui quins resultats s'estan donant de l'esforç d'estalvi de les entitats i de les persones participants. S'ha de fer un esforç comunicatiu per traslladar la importància de col·laborar en aquest tipus d'iniciatives, ja que això revitalitza, promou i ajuda a arrencar projectes que retornen al territori molt més del que s'hi inverteix, i que aquest creixement en nombre sempre es traduirà en un futur creixement en entitats participants i, per tant, en un augment de la capacitat inversora del fons.

En el cas del FEIC, una de les entitats inicials del fons té la seva activitat econòmica en el món de la comunicació i per tant pot ser de gran ajuda a l'hora de dissenyar i/o dur a terme la campanya de comunicació del FEIC.

Per altra banda, un bon control de les aportacions i la seva comptabilitat correcta farà que les persones i entitats participants sentint seguretat respecte el fons i adoptin una posició de comoditat i confiança respecte el maneig del fons.

En el cas de Sabadell, una de les entitats que en formaria part realitza feines de gestoria, de manera que té el coneixement i l'experiència per dur a terme la comptabilitat del fons, per tal que la transparència sigui una qualitat del FEIC. Aquesta mateixa sòcia pot jugar el paper d'assessora i acompanyant en temes societaris i fiscals.



El sistema d'aportació, per tal que tot sigui traçable, legal i comptabilitzable s'haurà de fer per transferència bancària, en la periodicitat escollida per l'assemblea.

#### 4.4.2. Sistema de retorn pel FEIC

Com s'ha comentat, el capital que hi depositen les entitats està formada per un 80% d'estalvi i un 20% de donació al fons. Així, és evident que en algun moment, per la situació que sigui, alguna entitat vulgui recuperar el capital estalviat.

El retorn del capital podria suposar un problema pel fons ja que podria descapitalitzar el fons si no es fes de forma ordenada. És per aquesta raó que es contemplen aquestes premises per tal que hi pugui haver un retorn de la quantitat estalviada per una de les entitats:

1. Només es retornarà la part d'estalvi del total de les aportació que l'entitat hagi fet.
2. Només es retornaran el diners de les entitats estalviadores si hi ha prou capital no utilitzat al fons.
3. Aquest retorn es farà per ordre de petició, en el cas que dues o més entitats ho demanin. En el cas de la segona entitat, o següents, la comissió elaborarà una previsió de retorn que protegeixi la viabilitat del fons.
4. En casos excepcionals, qualsevol retorn podrà ser rebutjat temporalment per la comissió econòmica si així ho considera oportú. Aquesta decisió haurà de ser adequadament justificada i s'entregarà per escrit a l'entitat que vol recuperar els estalvis. Aquesta situació durà a una negociació entre el fons i l'entitat per determinar el retorn.
5. Qualsevol desacord per part de l'entitat, podrà ser dut a l'assemblea del conjunt de persones físiques i jurídiques perquè valorin les posicions de la comissió econòmica i de l'entitat i determinin els passos a seguir per resoldre el conflicte.

Es recorda que aquestes consideracions només són guies i que està en poder de les entitats que en formin part trobar la manera més eficient i just per a totes per gestionar aquest tipus de qüestions.

### 4.5. Governança

Tot i que la relació entre els membres del fons ha de ser de confiança, és necessari que hi hagi unes normes de governança, acordades entre tots els projectes que en formin part.

Aquestes normes ha d'estar acordades de bon principi, creant a mig termini un règim intern que intenti descriure el funcionament dels elements més bàsics, alhora que ha de ser revisable per anar-hi introduint noves normatives que sorgeixin de la mateixa activitat del fons.

A continuació es fa una proposta pel FEIC. És convenient destacar, no obstant, que el disseny del fons, especialment sobre la governança, ha de ser un procés col·lectiu amb les persones, físiques o jurídiques, que en formin part. Durant aquest treball es fan propostes per la seva possible implementació, basant-se amb l'anàlisi de les opcions i amb les experiències anteriors, així com en les entrevistes realitzades a persones enteses en la matèria. Però si el FEIC es fes realitat, aquestes indicacions esdevindrien simples guies i opinions, com qualsevol altra del grup.

#### 4.5.1. Governança pel FEIC

Aprenent de l'experiència del grup d'estalvi del Grup Ecos i del GESC, és important que el sistema de governança sigui senzill però eficaç, i alhora permeti que, sota una relació de confiança

mútua entre les entitats participants, aquestes sentin que tenen tota la informació i control del que està succeint.

Un dels passos inicials és decidir quines entitats poden entrar a formar part del FEIC. Se suposa i entén que les entitats que vulguin formar part del FEIC subscriuen les línies de l'Economia Social i Solidària. Tanmateix, es creu necessari que una comissió social avalui les iniciatives i que hi donin el vist-i-plau. Aquesta decisió, com qualsevol altra, sigui positiva o negativa, pot ser recorreguda a l'assemblea en cas de desacord. Aquest treball no pretén aprofundir massa en la sèrie d'indicadors ni en si hi ha d'haver o no un sistema de puntuació per tal de marcar un tall.

Un dels elements importants és la decisió sobre a qui se li presten els diners. Aquest mecanisme ha d'estar ben trametat des de bon principi, encara que a posteriori se li puguin fer modificacions per millorar-lo en base a l'experiència acumulada. Existirien dos passos: el primer és la petició per escrit de l'entitat prestatària, demanant quina quantitat volen i perquè. El segon és el procés de decisió sobre la idoneïtat del préstec.

En el moment que s'hagi d'atorgar un préstec a un nou projecte, hi ha dues dimensions principals a valorar per saber si un projecte és adient per rebre el préstec. La primera seria si aquesta iniciativa s'emmarca dins l'Economia Social i Solidària i la segona seria si el projecte és suficientment sòlid com per poder tirar endavant amb l'ajuda rebuda. Per valorar aquestes dues dimensions es proposa crear dues comissions: la comissió social i la comissió econòmica.

La comissió social haurà de redactar un informe positiu per tal que aquest nou projecte pugui accedir als fons demanat. I per tal que això passi, resultat d'una reunió amb les persones membres del projecte, s'haurà de valorar la qualitat democràtica de l'estructura interna així com de la forma jurídica, del sistema de presa de decisions i de l'equitat laboral, de l'enxarxament del projecte amb el territori i l'intercooperació, i del compromís medioambiental, entre molts altres factors. Com s'ha indicat anteriorment, aquest treball no pretén aprofundir massa en la sèrie d'indicadors ni en si hi ha d'haver o no un sistema de puntuació per tal de marcar un tall.

Quant a la comissió econòmica, aquest informe positiu haurà de valorar que l'entitat ha realitzat un estudi suficientment exhaustiu com per poder dibuixar les línies pressupostàries i de tresoreria (en clau de previsió) dels mesos o anys següents. És important que això s'hagi dut a terme, i en part, la demanda que això estigui fet, pot ser un encoratjament al nou projecte per tal que ho faci.

Tant la valoració econòmica com la social no podran dibuixar exactament la situació del projecte i menys preveure el seu futur. Més que res perquè és un projecte en construcció i moltes de les passes que l'aproparan a l'ESS i a la solvència econòmica encara s'han de fer.

Si el que ha de rebre el préstec és una entitat que ja forma part del FEIC, l'informe només hauria d'arribar de la comissió econòmica, ja que s'entén que la part social ja ha estat avaluada anteriorment en el moment del seu ingrés al fons.

I finalment, cal destacar que hi ha una infinitat de casuístiques que poden crear conflictes o moments en els que s'hagi de prendre certes decisions domèstiques o estratègiques. Aquest treball no pretén fer una llarga llista d'elements a tractar, però posa èmfasis en els tres òrgans que s'han descrit anteriorment: la comissió social i l'econòmica, i l'assemblea general. És en aquests espais on es tractaran els temes que sorgeixin, i que si es creuen importants o recurrents, pot derivar a l'elaboració d'un protocol.

## 4.6. Circulació del capital

Com ja s'ha comentat bastament, l'objectiu principal del fons és ajudar a finançar els projectes de l'ESS, per tal que creixi i es propagui. I com també s'ha comentat, hi ha dues formes d'obtenir capital del fons: ser una de les entitats participants al fons o ser un projecte nou emmarcat dins l'Economia Social i Solidària.

Evidentment, els passos per obtenir el capital serà diferent en els dos casos.

### INTERÈS

Es vol fer ressò, primer de tot en aquest apartat, sobre la necessitat o no de demanar un interès pel capital deixat.

L'interès és actualment un element intimament lligat a qualsevol préstec o crèdit. Tant lligat que la gran part de la població no concep la possibilitat que això no sigui així, ni tan sols coneix que existeixen arreu del món opcions que deslegitimen els interessos i aboguen per uns préstecs que en siguin lliures.

Històricament, el préstec de capital amb or (metall que no abundava i que tenia certes limitacions en quant a quantitat i extracció) comportava que la persona que el préstec amb interessos d'aquest metall posaven en risc tant la persona que prestava els diners com la que els rebia. Això va ser penalitzat socialment per moltes cultures i religions ([Carrie, A, 2019](#)).

Actualment, en la gran majoria de cultures l'interès és acceptat. A diferència de l'edat antiga amb l'or, els diners no són finits i per tant, existeix la capacitat de generar més diners ja sigui amb els interessos i deutes creats, com a través de la decisió dels bancs centrals. Aquest sistema és una peça clau de l'engranatge capitalista, que retroalimenta el deute i canalitza d'una forma unidireccional el capital, de les masses més pobres als individus més rics. Així doncs, l'interès no deixa de perpetuar el status quo.

Existeixen avui en dia exemples d'entitats de préstec sense interessos, però dos exemples especialment significatius. Per una banda, existeix la banca Islàmica, que actua respecte a la xaria, la llei islàmica. Segons aquesta, es prohibeix la usura, és a dir, el pagament o acceptació d'interessos pel capital prestat. A més, l'activitat ha de ser halal, això és, que sigui religiosament lícit. Segons [Nataša Stanojević \(2012\)](#) és un sistema que està en creixement arreu del món occidental i que intenta per una banda reduir la diferència entre la gent que obté i la que presta el capital i per altra banda harmonitzar les diferències culturals entre els diferents països.

Per altra banda, la banca cooperativa JAK, de Suècia. Aquesta entitat dona crèdits a les persones sòcies a interès zero. Les persones membres però, dipositen els seus estalvis també a interès zero. Les persones sòcies acumulen «Saving points» durant els períodes d'estalvi. Llavors les poden fer servir quan volen demanar un crèdit o hipoteca. La sostenibilitat està en el punt en que l'entitat entrega tants punts com recull. Si no tens prou «saving points» quan has de demanar un crèdit, estaràs obligat a recollir els «aftersavings» durant i després del període de crèdit.

Dit això, és interessant enumerar els elements que fan del préstec sense interessos una peça que podria encaixar clarament dins els plantejaments de l'Economia Social i Solidària.

Primer de tot, es busca reduir el deute de les persones físiques i jurídiques. El deute és element indispensable per anclar la gran majoria de la població dins l'espiral capitalista. Segon, evita la transferència innecessària de capital de les mans de part més necessitada a la part que ja té el capital. Tercer, fa que els diners no siguin una mercaderia que puguin generar més diners per ells mateixos i tornin a ser un element de canvi, al servei de les persones. Quart i no menys important, la

quantitat a retornar per part de l'entitat beneficiària és menor, i això fa aquesta pugui començar a una bona situació econòmica molt abans que en un sistema amb interessos.

És evident que també hi ha inconvenients, i aquests podrien ser la reducció d'ingressos per part de l'entitat prestadora, cosa que podria limitar les seves accions. Per altra banda, al limitar l'entrada de capital també pot posar en risc l'estabilitat econòmica quan hi ha un alt índex de morositat.

Els avantatges d'un sistema de préstec sense interessos en el FEIC, a part de poder enumerar totes les anterior, hi podríem afegir que sent més reduïda la quantitat a retornar, l'entitat de nova creació podrà començar a ser autònoma d'una forma més ràpida o en el cas d'una entitat participant amb dificultats de tresoreria tornar més ràpidament a l'estabilitat econòmica.

#### 4.6.1. Préstec a una entitat participant del FEIC

Un cop l'entitat prestatària ha demanat el préstec i la comissió social i econòmica l'han acceptat, s'engega el procés de càlcul de del quadre de retorn i la transferència del capital prestat.

El càlcul de la quantitat a retornar, en el cas de les entitats que ja formen part del fons podria anar de la següent manera:

1. Càlcul del capital estalviat per l'entitat prestatària des de la seva entrada al fons
2. Resta del capital estalviat de la quantitat demanada
3. Divisió de la resta entre la quantitat de mesos que s'han acordat pel seu retorn
4. Addició de l'aportació d'estalvi inicial, al primer mes

Sembla i és un sistema senzill, i està en la línia de reduir i simplificar tots els tràmits que tinguin a veure amb el FEIC, per tal que la seva gestió interna sigui senzilla i eficient.

Seguint la línia de préstec d'interès zero, les quotes de retorn només serien de capital prestat. Això no obstant, es proposa un *sistema d'aportació d'estalvi única inicial*. Aquesta aportació al fons es faria el mes següent de l'entrega del capital del fons a l'entitat prestatària. L'aportació no seria una donació ni una aportació a fons perdut, sinó que seria un estalvi futur, és a dir, corresponent a la primera quota d'estalvi de després de la devolució de tot el préstec. Aquesta aportació tindria les mateixes característiques que qualsevol aportació d'estalvi i inversió, un 80% d'estalvi i un 20% de donació. Aquesta aportació seria un gest simbòlic del compromís que té l'entitat prestatària amb el FEIC i amb la seva continuïtat; i per altra banda, una senyal de la confiança que el FEIC posa en l'entitat a qui ha prestat el capital, ja que l'interès és inexistent.

#### 4.6.2. Morositat

Existeix la possibilitat que una entitat no trobi la manera que tornar el préstec concedit. Serà, inicialment, feina de la comissió econòmica trobar la manera de flexibilitzar el retorn del crèdit, ja que el propòsit inicial no és la recuperació dels diners, sinó el servei que aquests poden fer a les entitats que el reben.

En el cas que una entitat no pugui tornar el préstec o part del préstec, el FEIC ha de desplegar tots els mecanismes que tingui per tal d'ajudar a l'entitat a remuntar la situació que travessa. Això vol dir fer servir els mecanismes interns com la comissió social, econòmica i l'assemblea general; però també significa que el conjunt de les entitats que formen part del FEIC, i les persones físiques que hi col·laboren, es posin a disposició de l'entitat en dificultats, en la mesura de les seves possibilitats, per

revertir la seva situació complicada.

### 4.6.3. Percentatge de capital susceptible a ser prestat

Un element que va intrínsecament lligat al risc, a la morositat i a la viabilitat del projecte és la quantitat de capital que pot ser prestat i quina quantitat ha de ser retinguda per afrontar problemes amb els retorns (ja sigui de les entitats prestataires com de les entitats membres del fons).

És evident que no es pot prestar la totalitat del fons ja que això no donaria marge de maniobra en el moment que aparegués algun problema a abordar. En aquest treball només es posa sobre la taula la necessitat d'establir una ràtio que tingui en compte l'estalvi aportat per les entitats i persones sòcies, el capital acumulat en aportacions i el capital prestat. Aquest és un debat que s'ha d'obrir entre les membres del fons ja que està íntimament relacionat amb l'assumpció de risc, i per tant, és necessari trobar un espai comú on totes les parts s'hi sentin còmodes.

## 4.7. Previsió d'estalvi

En aquest punt es vol fer una previsió del primer any per valorar la capacitat d'estalvi, i per tant d'inversió que podria tenir el fons. Per tal de realitzar aquesta previsió es compta amb aquestes premisses inicials, que tot i que són una previsió, poden apropar-se a la realitat.

Premises:

1. Les participants serien 6 entitats sòcies i 10 persones físiques sòcies.
2. El fons comença a operar l'1 de gener.
3. Les quotes són de 30 euros per entitat/mes i 10 euros de persona física/mes.
4. La relació de entre estalvi i donació seria de 80% estalvi / 20% donació per les entitats i 90% / 10% per les persones físiques.

A l'annex hi ha un quadre amb un previsió a un any sobre la comptabilitat del FEIC, si es complissin les premisses anteriorment enumerades.

Tot i que al quadre les entrades estan separades per mesos, a les persones jurídiques i físiques que participin en el projecte se'ls hi donaria la facilitat de poder fer les aportacions de la manera que més bé els hi vagi per la seva tresoreria. De manera que poden ser aportacions fraccionades per mesos, trimestres o anuals.

La flexibilitat ha de ser un element clau en el funcionament del FEIC, ja que això ha de permetre a les entitats participants tenir control de les seves finances i veure el FEIC com una ajuda i no com un problema. És per això que es donaria la possibilitat prorrogar les aportacions si en algun moment l'entitat i la persona física ho desitja. I tornar-ho a reprendre quan la situació en concret millori. El fet de ser un sistema dual d'estalvi i d'ajuda, ha de permetre que les entitats no vegin aquest fons com una obligació sinó com una oportunitat, per tant, la facilitat d'aturar temporalment les aportacions representa una aturada en els seus estalvis però no l'aturada de l'ajuda que el mateix fons pot continuar fent a les altres entitats.

## 4.8. Planificació estratègica - DAFO

Tot i que no es tracta d'un projecte empresarial, és interessant analitzar els punts fort i dèbils de la proposta per tal de poder, posteriorment, potenciar els punts forts i trobar millores per minorar

els dèbils. Per fer això es fa servir un DAFO, que és un mètode de planificació estratègica per a avaluar les Debilitats, Amenaces, Fortaleses i Oportunitats d'un projecte. Es diferencien els factors interns (fortaleses i debilitats) i els factors externs (oportunitats i amenaces). Segons Ponce Talancón (2006) el DAFO és una eina que pot considerar senzilla i permet obtenir una perspectiva general de la situació estratègica d'una organització determinada; i indica que Thompson, el 1998, estableix que amb el DAFO permet evidenciar que una estratègia ha d'aconseguir un equilibri o ajust entre la capacitat interna de l'organització i la seva situació de caràcter extern, és a dir, les oportunitats i amenaces.

#### 4.8.1. DAFO del FEIC

A continuació es mostra el DAFO del FEIC:

Intern:

##### **FORTALESES**

- Existeix un grup cohesionat amb ganes de tirar endavant el projecte.
- Existeix un número d'entitats adequat per començar el projecte.
- Existeix el mecanisme per fer créixer el nombre d'entitats que en puguin formar part.
- Les entitats promotores tenen unes comptabilitats sanejades.
- Varietat d'entitats amb diferents habilitats.

##### **DEBILITATS**

- El capital acumulat no serà molt alt durant els primers anys.
- Els préstecs seran reduïts durant els primers anys.
- El número de préstecs concedits serà baix durant els primers anys.
- El procés de creació (jurídica i de governança) pot ser llarg i pesat.
- La sensació de falta de seguretat pot fer tirar enrere noves incorporacions com a persones jurídiques o físiques sòcies.

Extern:

##### **OPORTUNITATS**

- L'Economia Social i Solidària està creixent i té necessitat de suport mutu.
- El nombre de cooperatives i associacions augmenta i per tant augment el número de potencials socis adherits.
- Íntima relació amb l'Ateneu Cooperatiu del Vallès Occidental i amb el seus itineraris d'ideació i consolidació per a captació de projectes a finançar.
- El FEIC oferiria unes condicions d'accés i de retorn competitives respecte altres fons de finançament disponibles.
- S'ha establert relació amb altres experiències similars properes territorialment amb les quals s'hi pot intercooperar.

##### **AMENACES**

- Les entitats que necessitin crèdit poden recórrer a altres fons de finançament ja existents.
- La falta de coneixença del FEIC pot fer que les entitats no hi recorrin.

## 4.9. Atractius del FEIC

Si bé és cert que el FEIC forma part d'una forma d'intercooperació en el qual hi ha un fort component militant, en el qual es prioritza l'enfortiment de l'ecosistema cooperatiu de la ciutat, també ho és que ha de ser un projecte que ofereixi avantatges i atractius als socis per tal que la militància no sigui l'únic lligam que els mantingui al fons.

A continuació queden indicats alguns dels avantatges que pot oferir formar part del FEIC:

- Accés ràpid

Tot i que les cooperatives intenten tenir una comptabilitat i tresoreria clara i organitzada, amb un pla de tresoreria actualitzat i planejat, pot ser que hi hagi imprevistos que ho alterin. En casos urgents és difícil poder aconseguir capital per solucionar-ho de forma immediata i això pot ser motiu de desestabilització dins de les cooperatives, impagaments a proveïdors i la pèrdua de la seva confiança o multes per part de l'administració per impagament de les obligacions fiscals. El FEIC pot ser especialment sensible a aquesta problemàtica, actuant com a salvavides en el cas que alguna entitat membre necessiti ajuda.

- Accions de risc moderat

En certes inversions on el risc associat sigui moderat o elevat, pot ser que certes cooperatives de crèdit no vegin adequat aportar-hi capital. Per contra, en el cas del FEIC, es pot considerar que certs projectes es descriguin com a estratègics per l'ecosistema cooperatiu local, i es prengui el risc associat un risc que val la pena assumir.

- Retorns ràpids

És possible que els préstecs siguin per cobrir despeses o activitats, que generaran ingressos de forma posterior, i per tant el retorn del préstec ha de ser relativament segur i immediat.

Aquests préstecs també poden ser concedits quan hi ha previst un ingrés en un futur immediat però que fins llavors es necessita cert capital per regularitzar la tresoreria. Aquest tipus de préstecs podrien ser fàcilment realitzables, amb una agilitat superior que qualsevol entitat bancària.

- Interès especialment baix o nul

Els motius originals del préstec no és maximitzar beneficis del l'acció del préstec sinó ajudar a les cooperatives. Així doncs, els interessos han de ser el més baixos possibles o nuls (tema en el qual ja s'ha aprofundit anteriorment), però que al mateix temps permeti al fons mantenir la seva estructura.

- Flexibilitat del retorn

Si bé és cert que cooperatives de crèdit com Coop57 o entitats bancàries com Fiare són flexibles en el retorn dels préstecs realitzats, el FEIC ha de ser especialment receptiu i comprensiu amb els projectes ja que seran els mateixos socis i aportadors dels fons, o projectes finançats per la seva arrencada on s'assumeix el risc implícit, i on l'èxit i consolidació del projecte és l'objectiu principal.

## 4.10. Repercussió, replicabilitat, intercooperació i mirada al futur

Seguint el fil d'un dels problemes principals de l'actual sistema de finançament, el que allunya territorialment els projectes de les possibles fonts, el FEIC pot suposar un pas endavant per

solucionar, potser parcialment, aquest problema. El FEIC naixeria amb una vocació local, lligada al territori, amb un coneixement extens de l'ecosistema local. El fons, compost per tot un seguit de projectes que treballen i viuen a Sabadell, coneixedors de les mancances i necessitats de l'àrea, seran els que millor podran descobrir quines són les iniciatives estratègiques i donar un valor real a la proposta. Aquesta proposta, que sens dubte ha de tenir una planificació treballada i detallada, serà valorada en relació amb el territori, el seu encaix i el potencial que tingui per esdevenir una peça que connecti altres elements ja existents al territori.

I a més, és necessari comentar que aquests mecanismes de valoració ja existeixen a Sabadell. L'íntima relació que actualment es dona entre l'Ateneu Cooperatiu del Vallès Occidental, amb els seus dos itineraris d'ideació i d'impuls de projectes, la NauCoop que allotja diferents entitats de l'ESS i les mateixes participants potencials al fons fa que es puguin traçar línies clares entre les entitats per saber quines són les àrees que s'han de potenciar o reforçar o modificar. Aquesta informació és bàsica l'hora de veure la potencialitat d'impacte que té un nou projecte. El risc, evidentment, serà reconegut d'una manera molt diferent i les concessions i condicions que el préstec pugui tenir també.

Un fons com el que es detalla en aquest estudi no és res completament nou, i tal com s'ha comentat existeixien experiències anteriors que han intentat portar-ho a la pràctica. I tal com també s'ha comentat, aquests intents no han estat massa fructífers. Tanmateix, en el cas que el FEIC es consolidés amb èxit, podria servir d'exemple per a altres municipis que volguessin tirar-ho endavant. Aquest treball només és un inici, amb unes opcions i unes recomanacions, i que serà modificat i adaptat a mesura que l'experiència vagi ajudant a definir el camí.

La realitat local i el context és bàsic per determinar si es donen les condicions mínimes per tal que un fons pugui tenir certes garanties d'èxit. Aquest treball ha volgut oferir un estudi del context local que pot dur a l'èxit o al fracàs de l'experiència. Aquest estudi pot ser completat, modificat o ampliat amb la pròpia experiència del FEIC i amb això, ajudar a futures iniciatives que vulguin aplicar-ho als seus municipis. Aquestes experiències, al mateix temps, també poden ser un espai de millora de la proposta inicial.

Així doncs, pot donar-se la situació, en un futur, que hi hagi elements d'intercooperació entre el FEIC i altres municipis que valorin la possibilitat de dur-ho a terme. Però també hi poden haver accions d'intercooperació entre el FEIC i fons existents per tal d'arribar a espais que de forma individual no s'hi podria intervenir.

Amb la mirada posada en el futur, hi ha moltes línies que es podran explorar si el FEIC es consolida amb èxit. Conscients de les seves limitacions, s'ha de marcar un pas lent però ferm en els seus inicis, però a mesura que vagin creixent en nombre les entitats que han estat ajudades pel fons, també ho pot ser el nombre d'entitats que estaran disposades a posar-hi part dels estalvis.

Una d'aquestes línies seria la col·laboració amb l'administració. Aquells ajuntaments o òrgans supramunicipals que estiguin interessades en potenciar l'ESS poden actuar com a avalistes dels crèdits atorgats. Això permet al fons operar amb la certesa que els estalvis de les entitats participants es mantenen segurs; i al mateix temps permetria augmentar el nombre de préstec ja baixaria la ràtio del risc que podria assumir el fons.

Aquesta col·laboració també es podria dur a terme amb entitats de crèdit ètic, com pot ser el Coop57 i la seva fundació, ja que especialment aquesta última, centra la seva activitat en finançar projectes d'alt impacte i risc més alt, fins i tot amb aportacions sense retorn. És cert que des de Coop57 es treballa en potenciar la territorialització i crear espais més autònoms per tal que certes decisions es prenguin al lloc o més es coneix el territori. Per tant, la consolidació del FEIC podria fer-lo esdevenir un interlocutor vàlid per començar a aquest diàleg i crear connexions i treball comú entre les dues entitats.



Altres formes legals poden ser considerades en un futur per tal de poder-se adaptar a les necessitats que vagin sorgint. De la mateixa manera que s'ha comentat que l'associació pot ser en un principi la forma més idònia, altres com una cooperativa de segon grau pot ser el següent pas. Tot i això, una forma legal que no s'ha comentat per les seves dificultats de constitució i gestió és la fundació. Aquesta forma legal pot ser especialment avantatjosa quan la dimensió és considerable i el capital a gestionar és elevat. Existeixen altres espais amb objectius semblants que han usat aquesta forma legal, com pot ser el Coop57 o l'ASCA.

## 5. Conclusions

La primera pregunta que pot sorgir és quina és la necessitat i, per tant, la diferència important que fa que aquest projecte pugui reeixir quan ja se n'han produït d'altres molt semblants anteriorment sense èxit i d'altres en funcionament i en expansió.

Primer de tot, aquest és un intent per fer dels grups d'estalvi i inversió una opció viable, transformadora i atractiva. Els canvis, modificacions i noves aportacions que s'introdueixen en aquest treball tenen la intenció de ser els elements que permetin arribar a experiències fructíferes.

Una de les diferències que podem trobar entre el FEIC i les anterior experiències que s'han dut a la pràctica sense èxit és que aquesta és una combinació entre estalvi i aportació.

L'aportació econòmica, paral·lela a l'estalvi, és en un sentit un retorn personal o col·lectiu al moviment que els ha donat suport durant l'inici i/o recorregut de l'entitat. Aquesta aportació també ha d'aconseguir un efecte sedàs en les possibles participants al FEIC, ja que el compromís ha de ser un element indispensable quan formes part del moviment cooperatiu.

Per altra banda, l'estalvi dipositat al fons fa una clara referència a l'actitud de compromís respecte el moviment cooperatiu, just aquest gest de posar part dels estalvis personals o de l'entitat al servei de l'Economia Social i Solidària. A més, l'estalvi de les entitats ha de permetre augmentar el capital de les mateixes i del moviment, ajudant a combatre el problema endèmic de tresoreria, que com bé s'ha explicat, afecta el dia a dia de molts iniciatives de l'ESS. I no menys important, ha d'incentivar l'estalvi, d'una manera senzilla i amb propòsit, que d'altra manera podria no dur-se a terme.

Una altra millora que ofereix el FEIC respecte les anteriors experiències és la facilitat i flexibilitat de participació. Es pretén que la intervenció de les participants pugui anar des del simple acte de fer una transferència bancària fins a la plena participació en les activitats del fons. Aquest error ha sigut comentat per participants en altres fons d'estalvi, i per en els diferents punts del disseny del FEIC s'ha intentat construir un model que eviti la sobrecàrrega a qui no estigui disposat a rebre-la.

Tanmateix, per tal que les persones i entitats participants pugui tenir un nivell baix d'activitat al fons, és necessari que el fons el hi proporcioni una confiança suficient per sentir-se còmodes sabent que els seus estalvis, per minso que siguin, estan en bones mans i la seva utilització segueix les línies de l'Economia Social i Solidària. És per això, que al llarg del treball s'ha intentat dibuixar un sistema simple però detallat sobre la governança i gestió del fons.

Una altra diferència és la participació de persones físiques i jurídiques a la vegada. Això permet fer del FEIC un instrument que aporti l'experiència de les entitats i que aquests puguin treure'n un profit si és necessari, però alhora la solidaritat de les persones a títol individual, que fa que

puguin veure com els seus estalvis contribueixen a fer créixer l'Economia Social i Solidària.

A la vegada això contribueix a crear enllaços entre la població sensible a l'ecosistema cooperatiu i aquest mateix ecosistema. Un sistema de comunicació eficient dins del FEIC pot fer que aquest enllaç potenciï el contacte de les persones físiques amb l'ESS, i que a través del petit acte d'aportar una reduïda quota al mes o a l'any, pugui sentir-se participants del creixement i consolidació de l'ESS a la ciutat.

I si bé és cert que s'han descrit els atractius per a les entitats participants a formar-ne part, també és interessant destacar que des del punt de vista d'una persona física pot ser molt més senzill formar part d'un fons com el FEIC que no pas d'altres entitats de crèdit més grans on s'exigeixen aportacions inicials, els moviments són molt més complicats i la proximitat no és tan accentuada.

Aquesta eina, el FEIC, no pretén competir ni créixer per arribar al nivell o dimensió de les experiències existents actuals com poden ser el Coop57 o Fiare. El FEIC té una vocació pretesament i eminent local i aterrada, que estigui al servei de les cooperatives i iniciatives de l'ESS actuals i futures a la ciutat de Sabadell. Ha de ser una eina fàcil de fer servir per arribar on les altres no poden, però conscient de les seves limitacions.

Aquesta ha de ser una eina íntimament lligada a l'ecosistema i al seu servei, integrada pels mateixos actors, de manera que es vegi com una part i no com un element extern d'ajuda. I per tant, hauria de ser vista com un mecanisme intercooperatiu intern del moviment, creat per i per a les entitats que en formen part.

El fons també ha de servir com a recordatori que les entitats que formen part de l'ecosistema cooperatiu hi tenen una responsabilitat, en la línia del sisè principi dels principis cooperatius de l'Aliança Cooperativa Internacional que és la cooperació entre cooperatives.

En definitiva, el FEIC pot ser un nou i efectiu graó més que ajudi a l'Economia Social i Solidària a estendre's i consolidar-se a la ciutat de Sabadell, o a qualsevol altre indret on es vulgui tirar endavant.

## 6. Bibliografia

Bahía Almansa, B. (2011). *El microcrédito como instrumento de financiación al servicio de la economía social. Especial referencia al instrumento de financiación europeo Progress*. Revesco, 106. Disponible a: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=36720829002>

Carrie, A. (2019). *How interest-free banking works: The case of JAK*. Feasta Review, 2. Disponible a: <https://idoc.pub/documents/how-interest-free-banking-works-the-case-of-jak-by-ana-carrie-pqn870676141>

Casasola Díaz, JM. (2017). *Las plataformas de financiación participativa: concepto, régimen y referencia especial a la protección del inversor consumidor*. ExToikos, 19.

Editorial Revista Nexes (2017). *Anàlisi dels principals problemes de finançament de les entitats d'economia social a espanya*. Revista Nexes. Disponible a: <https://nexe.coop/actualitat/an%C3%A0lisi-dels-principals-problemes-de-finan%C3%A7ament-de-les-entitats-deconomia-social-espanya>

Espuis Sabater, G. (2018). *L'impacte de les fonts de finançament en entitats del tercer sector social. El cas del barri de Balsall Heath*. Disponible a: [https://economiasocial.coop/wp-content/uploads/L\\_impacte\\_fons\\_financament\\_entitats\\_socials\\_tercer\\_sector\\_angles\\_barri\\_Balsall\\_Gerard\\_Espuis.pdf](https://economiasocial.coop/wp-content/uploads/L_impacte_fons_financament_entitats_socials_tercer_sector_angles_barri_Balsall_Gerard_Espuis.pdf)

Estivill, J i Miró, I. (2021). *Economia Social i Solidària a Catalunya. Fonaments teòrics i reptes estratègics*. Editorial Icaria.

Fernandez, M, Guerrero, C, Otero, L i Escobar, R. (2019). *Ús de les finances ètiques en les entitats del Tercer Sector*. Observatori del Tercer Sector. Disponible a: [https://voluntaris.cat/wp-content/uploads/2020/06/2019-10\\_Informe-FE-V3.pdf](https://voluntaris.cat/wp-content/uploads/2020/06/2019-10_Informe-FE-V3.pdf)

Garcia Jané, J. (2016). *21 propostes per fomentar l'economia social i solidària des dels ajuntaments*. Ed. Diputació de Barcelona. Disponible a: <https://www.diba.cat/documents/36150622/41094827/21+propostes+per+fomentar+l%27ESS+des+dels+ajuntaments.pdf/b512f687-86bf-4a1d-adae-edc517e34b97>

Gassiot Ballbè, R. (2013). *Las finanzas éticas como instrumento al servicio de la economía solidaria. La experiencia de Coop57*. Cuadernos De Trabajo Social, 26(1), 75-84. Disponible a: [https://doi.org/10.5209/rev\\_CUTS.2013.v26.n1.40596](https://doi.org/10.5209/rev_CUTS.2013.v26.n1.40596)

Guasch, M, Magomedova, N, Bastida, R. (2017). *Situació actual i reptes futurs del finançament cooperatiu*. Fundació Seira. Disponible a: [https://www.cooperativestrebball.coop/sites/default/files/materials/seira\\_estudi\\_financament.pdf](https://www.cooperativestrebball.coop/sites/default/files/materials/seira_estudi_financament.pdf)

Martin López, S, Garcia-Gutiérrez Fernández, C, i Lejarriaga Perez de las Vacas, G. (2010). *Las dificultades de financiación de las empresas de participación ante la crisis económica: la creación de*

*una entidad financiera de crédito como alternativa*. Revista de Estudios Cooperativos, 100.

Nataša Stanojević, N. (2012). *Interest-free banking and economic development*. Megatrend Review, 9

Palacio, J i García, E. (2017). *Banca ética y banca cooperativa. Un análisis comparativo a través del estudio de Caixa Popular y de Fiare Banca Ética*. Revista de Estudios Cooperativos, 124.

Ponce Talancón, H. (2006). *La matriz FODA: una alternativa para realizar diagnósticos y determinar estrategias de intervención en las organizaciones productivas y sociales*. Contribuciones a la Economía, 2006. Disponible a: <http://www.eumed.net/ce/>

Puentes Poyatos, R., Antequera Solis, J. M., i Velasco Gámez, M. (2007). *Las sociedades cooperativas de segundo grado y su relación jurídica con socios*. Revista de Estudios Cooperativos, 93.. Disponible a: <https://revistas.ucm.es/index.php/REVE/article/view/REVE0707330098A>

Servei d'Ocupació de Catalunya (2012). *Contra la crisi, solidaritat i estalvi responsable El projecte FES GEST Catalunya*. Disponible a: [http://www.infojonquera.cat/documents/12-19\\_projecte-fes-gest.pdf](http://www.infojonquera.cat/documents/12-19_projecte-fes-gest.pdf)

Vara Miranda, MJ. (1983). *Causas del fracaso de las cooperativas de trabajo asociado. Especial referencia a Madrid*. Disponible a: <https://www.scribd.com/document/460496156/28036-vara-miranda-maria-jesus-pdf>

Varis Autors (2017). *Esmolem les eines. Debats de l'Economia solidària per a la Transformació social*. XES, Icaria Ed., Tigre de Paper i Pol·len.

# ANNEX

		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total Estalvi	Total Donació
Entitat 1	Estalvi	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	288	
	Donació	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6		72
Entitat 2	Estalvi	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	288	
	Donació	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6		72
Entitat 3	Estalvi	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	288	
	Donació	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6		72
Entitat 4	Estalvi	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	288	
	Donació	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6		72
Entitat 5	Estalvi	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	288	
	Donació	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6		72
Entitat 6	Estalvi	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	288	
	Donació	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6		72
Persona física 1	Estalvi	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	108	
	Donació	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		12
Persona física 2	Estalvi	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	108	
	Donació	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		12
Persona física 3	Estalvi	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	108	
	Donació	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		12
Persona física 4	Estalvi	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	108	
	Donació	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		12
Persona física 5	Estalvi	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	108	
	Donació	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		12
Persona física 6	Estalvi	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	108	
	Donació	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		12
Persona física 7	Estalvi	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	108	
	Donació	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		12
Persona física 8	Estalvi	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	108	
	Donació	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		12
Persona física 9	Estalvi	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	108	
	Donació	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		12
Persona física 10	Estalvi	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	108	
	Donació	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		12
<b>Total</b>														<b>2808</b>	<b>552</b>