



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

La economía social y solidaria y las finanzas éticas: entre el valor social y el valor de mercado

Raquel Alquézar Crusellas



Aquesta tesi doctoral està subjecta a la llicència **Reconeixement- NoComercial – SenseObraDerivada 3.0. Espanya de Creative Commons.**

Esta tesis doctoral está sujeta a la licencia **Reconocimiento - NoComercial – SinObraDerivada 3.0. España de Creative Commons.**

This doctoral thesis is licensed under the **Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivs 3.0. Spain License.**

UNIVERSITAT DE BARCELONA

**FACULTAT DE GEOGRAFIA I HISTÒRIA
DEPARTAMENT D'ANTROPOLOGIA CULTURAL I HISTÒRIA D'AMÈRICA I D'ÀFRICA
PROGRAMA DE DOCTORAT: ESTUDIS AVANÇATS EN ANTROPOLOGIA SOCIAL**

TESIS DOCTORAL

LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA Y LAS FINANZAS ÉTICAS: ENTRE EL VALOR SOCIAL Y EL VALOR DE MERCADO



**RAQUEL ALQUÉZAR CRUSELLAS
DIRECTORA: SUSANA NAROTZKY MOLLEDA**

BARCELONA, NOVIEMBRE DEL 2015



UNIVERSITAT DE BARCELONA
FACULTAT DE GEOGRAFIA I HISTÒRIA
DEPARTAMENT D'ANTROPOLOGIA CULTURAL I HISTÒRIA D'AMÈRICA I D'ÀFRICA
PROGRAMA DE DOCTORAT: ESTUDIS AVANÇATS EN ANTROPOLOGIA SOCIAL

TESIS DOCTORAL

**LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA Y LAS
FINANZAS ÉTICAS: ENTRE EL VALOR
SOCIAL Y EL VALOR DE MERCADO**

RAQUEL ALQUÉZAR CRUSELLAS
DIRECTORA: **SUSANA NAROTZKY MOLLEDA**

BARCELONA, NOVIEMBRE DEL 2015

AGRADECIMIENTOS

Gracias a todas las personas que forman Coop57 por haberme dedicado vuestro tiempo y atención en todo momento. Gracias especiales al Equipo Coordinador: Eli, Dani, David, Raimon y Ramón, que me acogió generosamente en la oficina de la cooperativa y puso a mi disposición todo lo necesario para hacer posible este trabajo. Gracias a las entidades socias que me recibieron: Tetería Malea, L'Albera, Els Tres Turons, Sos Racisme y Ona Nova. Gracias a todas las personas que me habéis ayudado en la revisión de los textos, especialmente a Isabel Moga, por haberme ayudado a entender el sentido de esta historia y por hacer con cariño que la memoria de otros tiempos no muera en el olvido. Este trabajo no me pertenece: yo sólo he puesto en orden los aspectos más relevantes de vuestra propia historia. A vostr=s, pues, va dedicado.

Gracias a mi directora, Susana Narotzky, por haber hecho que este trabajo haya sido una verdadera confrontación de ideas y un espacio donde crecer y avanzar en el pensamiento.

Gracias a l=s compañer=s del GER (Grup d'Estudis sobre Reciprocitat) por el respeto con el que siempre hemos compartido nuestro trabajo y el apoyo en este último tramo de escritura.

Gracias a Igor, mi pareja, por cuidar de nuestra hija Carmen mientras me dedicaba a este trabajo. Sin tu predisposición y paciencia hubiera sido imposible acabarlo.

Gracias a mi familia y a las personas que están en mis orígenes por formar un universo del que no se puede escapar. A mi hermana, por haber corregido estas líneas. A mis padres, por haberme dado la educación que me ha hecho llegar hasta aquí y que ellos nunca pudieron tener, aunque, sin embargo, a lo largo de sus vidas se han ido labrando con éxito su propia universidad. Y a mi hija Carmen, por ser la esperanza de un nuevo tiempo.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN: LA TENSION ENTRE VALORES.....	10
CAPÍTULO 1: LOS ORÍGENES DE COOP57: DEL MOVIMIENTO OBRERO AL MOVIMIENTO COOPERATIVISTA.....	27
LA GÉNESIS DE COOP57 (1986 – 1995).....	28
LA CONSTITUCIÓN DE LA COOPERATIVA Y SUS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS (1995 – 1997).....	38
LOS PRIMEROS AÑOS DE ANDADURA (1997 – 2001).....	56
CONCLUSIÓN.....	62
CAPÍTULO 2: LA PROFESIONALIZACIÓN DE COOP57: DEL MOVIMIENTO COOPERATIVISTA AL MOVIMIENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA Y LAS FINANZAS ÉTICAS.....	66
ALGUNOS APUNTES SOBRE LA HISTORIA DEL COOPERATIVISMO Y EL RESURGIMIENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL.....	66
LA ENTRADA DEL RESTO DE EMPRESAS SOCIALES DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA (2001-2005).....	72
LA COMISIÓN TÉCNICA Y LA COMISIÓN SOCIAL.....	78
HACIA LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA.....	89
HACIA LAS FINANZAS ÉTICAS.....	100
LA ANTROPOLOGÍA DEL DINERO.....	114
CONCLUSIÓN.....	120
CAPÍTULO 3: EL CRECIMIENTO DE COOP57. LAS TENSIONES CON EL MERCADO Y EL ESTADO.....	122
EL CRECIMIENTO DE COOP57: LAS SECCIONES TERRITORIALES Y LA BANCA ÉTICA (2005-2009).....	122
COOP57 HOY: DE LA CRISIS FINANCIERA AL RIESGO DE 'MORIR DE ÉXITO' (2009- 2015).....	132
LAS TENSIONES DEL CRECIMIENTO. LA RELACIÓN CON EL MERCADO.....	142
LAS TENSIONES DEL CRECIMIENTO. LA RELACIÓN CON EL ESTADO.....	159
CONCLUSIÓN.....	166

CAPÍTULO 4: EL VALOR SOCIAL. 'COOP57 COMO HERRAMIENTA DE TRANSFORMACIÓN'	170
EL VALOR SOCIAL.....	170
LOS VALORES SOCIALES EN COOP57.....	174
EL PROBLEMA DEL VALOR SOCIAL <i>AÑADIDO</i>	184
COOP57 COMO HERRAMIENTA DE TRANSFORMACIÓN SOCIAL.....	187
CONCLUSIÓN.....	195

CONCLUSIONES: ¿REPOLITIZACIÓN DE LA ECONOMÍA, EMBRIÓN DE UN NUEVO MODELO ECONÓMICO O SUBSUNCIÓN AL SISTEMA CAPITALISTA?	198
--	------------

BIBLIOGRAFÍA	208
---------------------------	------------

LISTA DE ABREVIATURAS	216
------------------------------------	------------

RESUMEN	219
----------------------	------------

ANEXOS	221
---------------------	------------

*'No es lo que existe,
sino lo que podría y debería existir
lo que necesita de nosotros'*

Cornelius Castoriadis

Introducción

LA TENSIÓN ENTRE VALORES

INTRODUCCIÓN AL TEMA Y AL OBJETO DE ESTUDIO

La búsqueda de '*alternativas*' económicas ha sido una realidad muy presente en los movimientos sociales de los últimos años, especialmente desde la crisis financiera del 2008. El contexto de crisis ha puesto sobre la mesa viejos debates acerca de la organización de la vida económica, tan cambiante según las circunstancias de cada momento histórico. El capitalismo flexible postfordista desde finales de los años 1970s ha cambiado el mundo del trabajo y las políticas neoliberales se han agudizado desde la caída del muro de Berlín con el Consenso de Washington (1989). Thatcher repitió insistentemente durante su gobierno en los años 1980s que '*no había alternativa*' al neoliberalismo económico que llevaba años empujando hacia la privatización y la desregulación del sector financiero. Sin embargo, de forma '*marginal*', la banca ética ya contaba con experiencias firmes en esos años y las cooperativas, mutuas y asociaciones gozaban de cierto reconocimiento institucional desde el desarrollo de las políticas keynesianas de los años de la postguerra (1945).

En el contexto español, la suerte no era muy distinta: el fin de la dictadura franquista permitió elaborar un nuevo mapa de derechos y libertades que dio pie a organizar la vida social y política de otro modo, aunque surgieron otras tensiones con los nuevos gobiernos, especialmente el socialista, al seguir la tónica general de las políticas mundiales neoliberales: se ordenaron planes para la modernización económica con el objetivo de reconvertir el sector de la industria y la agricultura, se desreguló el mercado de trabajo, la entrada de capitales extranjeros, se dispararon la inflación y las tasas de paro, al mismo tiempo que se implantaba el Estado del Bienestar y la España de las autonomías. Las luchas obreras que se sucedieron con frecuencia y el rechazo de los sindicatos provocaron un clima de fuerte contestación por parte de los trabajadores. La entrada en el año 1996 del partido de la derecha en el gobierno acabó de allanar el terreno hacia la privatización económica con una economía en crecimiento centrada en la especulación del suelo urbanizable y el sector inmobiliario. La respuesta de los movimientos antiglobalización alrededor del año 2000 renovó el frente contestatario y protestó contra cumbres como la del Fondo Monetario Internacional en Barcelona en el 2001 o contra la guerra de Irak en el 2003. El 15M del 2011 ha sido el último gran episodio de contestación ciudadana en este sentido.

En el momento en que planteé esta investigación me parecía que el acercamiento académico a estos temas era reducido y en algunos casos envuelto en una visión institucional que contrastaba enormemente con la gran difusión que hacían los '*activistas*', que, sin embargo, aglutinaban muchas

experiencias pero las acompañaban de poco análisis y teoría. El fenómeno re-emergente de una nueva economía política se veía o como un sector de la economía capaz de mantener las condiciones de trabajo y desarrollo anterior a la expansión neoliberal e incluso compatible, o se veía como una nueva etapa en la que renovar las estructuras político-económica a través de la organización '*desde abajo*' basada en el despertar de una conciencia personal.

El propósito de esta tesis (que hoy veo desde la distancia que proporciona el final del camino) era profundizar en los aspectos que provocaban tensión entre visiones tan distintas que presentaban el fenómeno como una solución a los problemas del mercado o bien como una alternativa sistémica. Es decir, problematizar las relaciones que se establecen entre las dos dimensiones de 'lo social' y 'lo económico' que a priori emergían en estas experiencias. En ese momento desconocía la profundidad con que la antropología económica llevaba toda su vida dedicada a aclarar las cuestiones de fondo que dan forma a este debate. Así pues, me uní a la causa de recuperar viejos debates antropológicos sobre la reciprocidad, el don, los procesos de valorización y la incrustación de la economía en la vida social.

Coop57 se presentó como una de las mejores experiencias prácticas donde observar concretamente todos estos aspectos: por un lado, esta cooperativa de servicios financieros catalana era enmarcada dentro del creciente sector de las finanzas éticas como alternativa bancaria para ahorradores '*concienciados*', y por otro, era la herramienta financiera que usaba la economía solidaria local. Todavía desconocía los pormenores de su historia, pero presentaba un escenario perfecto sobre el que aplicar todas las preguntas concretas que emergían de la teoría. Mi objetivo primero con este acercamiento fue conocer a los distintos tipos de actores sociales que habían participado de diferentes modos en la experiencia, enmarcada en un tiempo y un espacio concreto, los objetivos con que se habían planteado esa actividad financiera, así como los principales problemas que se habían encontrado en el camino. El núcleo de la investigación pretendía detectar las estrategias que se habían adoptado por parte de la cooperativa para llevar a cabo la actividad financiera sin perder los principios sociales que le daban forma. Las experiencias de los primeros actores sociales involucrados eran narradas con recuerdos de vivencias muy intensas: al fin y al cabo eran ellos los que habían ideado esta herramienta financiera para facilitarse a ellos mismos el acceso al crédito, lejos de los motivos que siguen las entidades financieras para iniciar su actividad. La idea de crearse su propia fuente de abastecimiento de crédito partía del objetivo de mejorar las condiciones con las que desempeñar su actividad laboral en empresas donde se daba el autoempleo, principio que han mantenido hasta el día de hoy. La singularidad de este objeto de estudio era una de las primeras impresiones que emergió al iniciar el trabajo de campo.

El resultado más visible de las políticas neoliberales en el terreno financiero ha sido la transformación de la función financiera tradicional que servía para financiar a la económica

productiva hacia el desarrollo de toda una ingeniería de productos financieros menos palpable desde la percepción de la vida cotidiana de las personas. Pequeñas experiencias como las de Coop57 se presentan como auténticos bastiones resistentes, con una finalidad concreta y tangible: la reproducción de la vida social de las personas a través del trabajo. En un principio mi tendencia era a pensar que el peso de 'lo social' daba a estas experiencias una autonomía propia e independiente con respecto al resto de fuerzas institucionales, pero el final del recorrido me muestra que el escenario en el que se desenvuelven es mucho más complejo y el peso de 'lo económico' limita en muchos casos las decisiones que toman.

LA ETNOGRAFÍA: HIPÓTESIS, OBJETIVOS, MÉTODO Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Según fui acercándome a la cooperativa, fui moldeando las preguntas de investigación que giraban en torno a la hipótesis de partida que planteaba una tensión constante entre el valor social y el económico que se daba en este tipo de prácticas que nacían con una motivación social tan marcada. El valor social es entendido en la formulación de la hipótesis como la intención de poner límites propios en la praxis de una actividad económica que se desarrolla dentro del sistema hegemónico de mercado capitalista y que sufre la presión constante de una lógica de mercado con tendencia a subordinar los valores sociales al económico. Según esta hipótesis, necesitaba saber qué tensiones podían verse en la práctica presente y pasada de la cooperativa, si las tensiones derivaban en conflictos, cómo eran vividas por los actores que las protagonizaban, qué consecuencias tenían para el proyecto de la cooperativa y que soluciones se habían alcanzado al respecto. La formulación de esta hipótesis suponía un posicionamiento determinante por parte de unos actores sociales que habían acordado y delimitado unos valores sociales reformulados como principios de acción sobre los que desarrollar su actividad. Una de las preguntas que surgieron en torno a este hecho fue la de entender qué tipo de relaciones económicas reales suponía la práctica financiera de la cooperativa en relación a las empresas a las que incluía en su circuito financiero, así como con las personas que depositaban sus ahorros en la cooperativa, y cuáles eran las implicaciones ideológicas que se producían en esa interrelación.

Otro propósito con el que poder contrastar la hipótesis de partida fue detectar si los valores delimitados en el momento de la creación se mantenían en el tiempo, si se habían transformado y cómo eso había afectado a la trayectoria de la actividad, que en el momento de iniciar la investigación ya contaba con 15 años de existencia. Sin embargo, para profundizar en la hipótesis era necesario adentrarse en el contexto político con el que la cooperativa interactuaba (e interactúa)

para comprender las reacciones y las consecuencias para la vida de la cooperativa, por ejemplo, en el caso del proceso de externalización de servicios sociales por parte del Estado, que favoreció su proceso de crecimiento en torno al año 2000. La imbricación entre la experiencia de la cooperativa (más bien de la diversidad de socios que la conforman) y el contexto social y económico es un factor clave para entender la relación entre la esfera de 'lo social' y 'lo económico'.

El trabajo de campo se inició en abril del 2010 y el primer objetivo de la investigación fundamentada en el método etnográfico fue reconstruir la trayectoria de la cooperativa desde sus inicios, o más bien, construir su historia, puesto que no existía ningún precedente anterior que aglutinara un relato completo de los principales hechos que habían marcado la vida de la cooperativa. Para dicho propósito, seguí dos técnicas: la primera fue el vaciado de las actas emitidas por el Consejo Rector de la cooperativa desde el momento de su fundación en el año 1995 y que en el año 2007, cuando creció la cooperativa, limité al Consejo Rector de la Sección Territorial de Cataluña. Y en segundo lugar, realicé entrevistas semi-estructuradas a los miembros más antiguos del Equipo Coordinador, del Consejo Rector y personas que habían participado en la constitución de la cooperativa. El resultado fue la reconstrucción de la historia de la cooperativa desde una visión etnográfica en la que lejos de presentar una sucesión de hechos cronológicos, había combinado los hechos más importantes con las vivencias de sus principales actores sociales. Sin embargo, incumpliendo mis propias expectativas, dicho objetivo no se vio concluido hasta el momento final de la escritura, que acabó embaucando a un número mayor de personas que revisaron el borrador inicial y enriquecieron con su visión la etnografía aquí presentada, sobre todo porque ofrecieron una cierta reflexión controvertida en la presentación de los hechos fundacionales de la cooperativa.

La breve reconstrucción de la historia en la que se gestó la cooperativa en la década de los 1980s, relato previo a nuestro objeto de estudio, se ha convertido en un proceso clave para entender el posicionamiento político de nuestros primeros actores que plasmaron en el proyecto de creación de una cooperativa de crédito. Sin embargo, ha sido complicado encontrar fuentes claras desde donde extraer algunos datos informales que ya habían sido olvidados, como por ejemplo, el año de creación de la Federación Autónoma de Cooperativas Catalanas de Trabajo Asociado. Para ello, ha sido fundamental la ayuda de personas como Isabel Moga, socia colaboradora de la cooperativa y esposa de uno de los trabajadores de Bruguera ya fallecido, José Antonio Díaz Valcárcel. La revisión de los papeles que guardaba con cariño en viejas cajas ha sido la fuente más precisa en la que he basado muchos de los datos que incluyo en la tesis. También el abogado Jordi Pujol Moix del Colectivo Ronda y presidente de Coop57 ha seguido muy de cerca la reconstrucción de los hechos detallando muchas de sus secuencias. La narración en primera persona de los hechos acontecidos por parte de Valentí Valencia, trabajador de Bruguera en aquellos años y vinculado a la creación de la cooperativa financiera ha enriquecido sin duda el relato de este contexto de lucha

obrero. Paco Hernández, a quien me presentaron como *'el alma de la cooperativa'*, todavía deja sentir su voz disidente en las propias asambleas de Coop57, siendo sus aportaciones informales importantes para el relato tanto de aquellos momentos como los del presente. La tarea pues, no ha sido fácil, y aunque ocupa un breve espacio del primer capítulo, ha sido básica para entender desde el punto de vista de la vivencia concreta de estas personas algunas de las bases en las que se fundamenta la cooperativa y la economía social y solidaria en general.

Las escuetas actas de los primeros años de andadura de la cooperativa necesitaron ser complementadas con entrevistas que aportaran una dimensión vivida de aquellos primeros momentos de funcionamiento. Las aportaciones de Raimon Gassiot, coordinador adjunto de la cooperativa y de Josep Maria Vilaseca, técnico del Área Social del Colectivo Ronda que dio forma jurídica a la cooperativa fueron básicas y la conversación con ellos se ha prolongado hasta los últimos momentos de esta tesis. Rápidamente entre los primeros datos recogidos emergió un conflicto que se remontaba a los primeros años de la cooperativa y que continuamente era mencionado en las entrevistas hechas a diferentes actores. Un primer análisis del conflicto mostró su conexión con la primera experiencia de crecimiento de la cooperativa, lo que venía a apoyar el argumento de la formulación de la hipótesis de partida. A partir de ese momento, la variable del crecimiento se presentaba como un factor importante en el análisis de la trayectoria de la cooperativa, por lo que el siguiente objetivo de la investigación fue detectar otros episodios donde el crecimiento fuera motivo de reflexión para la cooperativa e implicara un posicionamiento estratégico. Sin embargo, también encontré periodos en los que la cooperativa había limitado su crecimiento por diversas razones y que mostraban los esfuerzos que la cooperativa hacía para no perder la base de los valores sociales que daban sentido a su actividad.

La fecha en la que inicié el periodo de trabajo de campo coincidió con un episodio de crecimiento de la cooperativa consecuencia de la crisis financiera desencadenada en el 2008, pero que en contra de los pronósticos negativos para el sector bancario español, había provocado un incremento de socios y de fondos en la cooperativa. Pude vivir este periodo en primera persona y recoger datos a través de la técnica de la observación participante con mi presencia semanal en la sede de la cooperativa y con la asistencia a charlas, coloquios, asambleas y debates extraordinarios que se realizaban. La observación directa del trabajo del Equipo Coordinador permitió recoger la dinámica en la que se basaba la vida societaria de la cooperativa, así como presenciar los primeros contactos de las personas que se dirigían en busca de sus servicios financieros. Ahí pude entender los criterios en los que se basaban los valores sociales de la cooperativa y limitaban la entrada de nuevas empresas sociales en su circuito financiero. Valores como la democracia, la igualdad, la apuesta por las fórmulas colectivas de trabajo, el fomento del autoempleo, la calidad de las relaciones laborales, el arraigo territorial o la intercooperación, surgían fácilmente en estos

encuentros. En las sesiones semanales en las que vacié 15 años de actas e informes de la Comisión Social y de la Comisión Técnica, fue imprescindible la predisposición del equipo de trabajo formado por Eli, Dani, David, Raimon y Ramón, que depositaron en mí plena confianza y pusieron a mi alcance todo lo que necesitaba para llevar a cabo la investigación. Sin embargo, las reuniones en la Comisión Social, la Técnica y el Consejo Rector me fueron restringidas por una cuestión de privacidad de la información allí tratada. Todos los datos al respecto presentados en la tesis han sido extraídos de los informes emitidos por dichas Comisiones y por la información obtenida directa o indirectamente de algunos de sus miembros. Sin embargo, ha sido costoso entender el funcionamiento de las mismas sin poder realizar observación participante.

Una vez reconstruida la trayectoria de la cooperativa llegué a la conclusión de que Coop57 era sólo una parte del sistema de crédito que estaba describiendo y que para alcanzar el sentido completo del circuito, así como la puesta en práctica de los valores sociales que marcaban la praxis de la cooperativa era necesario ampliar el foco de la investigación inicial y recoger datos en algunas empresas socias, copropietarias de la misma. Hice una selección de casos que incluyeran algunos ejemplos que me permitieran observar de cerca la negociación de la devolución del préstamo de una asociación a punto de cerrar, el caso de una cooperativa a la que se le denegó la entrada (que nos servía para ver los límites de los valores que aplicaba la cooperativa) o la trayectoria de dos cooperativas de trabajo asociado, una pequeña y otra más grande, así como la de una fundación y una asociación. En los dos primeros casos la recogida de datos se limitó a entrevistas, y en el resto de empresas esta técnica se combinó con un desplazamiento a las sedes de las cooperativas y una observación participante menos intensa que la realizada en Coop57. Las aportaciones hechas por la cooperativa de trabajo asociado Tetería Malea requieren especial atención, pues han sido fundamentales para entender el papel de Coop57 desde la perspectiva de quien recibe el crédito. Estaban muy contentas de poder participar en un estudio económico donde *'normalmente sólo salen los grandes'*. Su predisposición a colaborar con la investigación y a permitirme usar todos los datos, dándome cifras precisas de su situación, ha facilitado los cuestionamientos sobre la ética aplicada a este trabajo que trata de algo tan delicado e íntimo como es el dinero. Las aportaciones de la asociación Ona Nova fueron tan transparentes como las de la Tetería Malea.

Una primera impresión que se desprendía de los datos recogidos mostraba una similitud entre los objetivos que definían los casos de las empresas sociales estudiadas (excluyendo el caso de la cooperativa denegada) y los de Coop57. En última instancia, estas empresas sociales eran copropietarias de Coop57 y permitían mostrar el funcionamiento de un circuito financiero delimitada por unos valores y unos objetivos que cada vez más cobraban un sentido ideológico. El mayor de los problemas analíticos con los que me encontré fue que, debido a este hecho, la mayor parte de las veces las entrevistas y encuentros estaban envueltos en definiciones que usaban

términos propios de un discurso político y me costó tiempo marcar la diferencia entre los conceptos emic y etic que emergían de la etnografía. Uno de los ejemplos más claros sobre este hecho fue la forma confusa en la que traté en un primer inicio la cuestión en torno al concepto del valor social *añadido*, usado tanto por la cooperativa como por las empresas socias, como por la teoría de economía social y solidaria y también por los economistas de la escuela clásica.

El trabajo de campo concluyó en diciembre del 2011, en el que, después de un 'parón maternal', di inicio a un periodo de análisis de los principales conceptos y debates sustraídos del trabajo de campo. A pesar de haberse concluido oficialmente el desempeño de mi actividad, mi relación con la cooperativa y con las personas que participan de su actividad no se ha visto interrumpida y continúo vinculada con ella por mi condición de socia colaboradora y por el interés personal en el proyecto político que encarna Coop57.

EL MARCO TEÓRICO

Esta investigación conecta con diferentes campos de estudio como el de la economía dedicada a la vertiente de la financiación social o ética. Este concepto, asumido por Coop57 como uno de sus principios, se refiere a la inclusión de objetivos sociales en los criterios de inversión y que se alejan así de las dinámicas financieras comunes que sólo consideran variables de tipo económico. En este sentido se desarrolla el trabajo de la economista Begoña Gutiérrez Nieto quien también había realizado una investigación en Coop57 en torno al año 2001 y que fue fundamental como punto de partida del análisis de mis propios datos, a pesar de que la autora no profundiza en los aspectos sociales de la cooperativa sino que realiza un estudio comparativo entre distintas entidades dedicadas al microcrédito y a la financiación sociales en España. La autora consideraba que Coop57 no era plenamente una experiencia de microcrédito (Gutiérrez, 2005) pero que las particularidades de la cooperativa, sobre todo en cuanto al sistema de garantías empleado, permitían mostrar una práctica financiera con un fuerte contenido social capaz de compatibilizar la rentabilidad financiera con la '*rentabilidad social*'. Las dos rentabilidades, la social y la económica se compatibilizan a través del concepto de la viabilidad empresarial que se refiere a la eficacia en la gestión empresarial que exige que los resultados entre los gastos de la actividad y los beneficios obtenidos fueran mayores que 0, necesarios para mantener la estructura formal de la empresa. Este punto de vista me permitió entender que a pesar de que Coop57 mantuviera unos criterios sociales muy restrictivos para conceder crédito, sólo lo concedía a aquellas actividades que mostraban ser capaces de mantenerse en el mercado. El concepto de la viabilidad ha sido clave para detectar en la etnografía momentos de tensión producidos por mantener 'lo económico' de la estructura formal de la cooperativa, muchas veces relacionados con la tensión que provoca el crecimiento. Sin embargo,

en la mayor parte de la literatura en torno a la economía social (Defourny *et al.*, 1997, Xarxa d'Ecònomia Solidaria (ed.), 2009) se suele resaltar más los factores sociales que marcan las dinámicas de estas empresas sin que la tensión constante que mostramos en varios casos de la etnografía en torno a la viabilidad empresarial sea detallada con demasiada atención.

En este sentido fue clave el trabajo de Enrique Balletero (1990) en torno a la teoría económica empresarial aplicada al régimen jurídico cooperativista. A partir de las reflexiones que me suscitó su trabajo tomé la determinación de conceptualizar a Coop57 y a las empresas socias de la cooperativa como 'empresas sociales' y no como '*entidades*', que era el término usado desde Coop57 para referirse a este tipo de empresas. De este modo, me proponía resaltar el aspecto de la naturaleza económica de la que también constan estas prácticas que bajo el uso del término '*entidades*' quedaba difuso. La etnografía ya había dado los primeros signos para mostrar la tensión constante que vivían estas prácticas económicas para mantenerse en el mercado y una manera de esforzarme a mí misma por no perder de vista esta perspectiva, fue utilizar un término en lugar del otro. Sin embargo, la imagen de empresa es mucho más fácil de relacionar con las cooperativas de trabajo que se dedican al sector productivo que con las asociaciones o fundaciones que ofrecen servicios al Tercer Sector, pero en todo caso la presencia de las técnicas empresariales para mantener también la estructura formal de asociaciones y fundaciones justifica mi determinación.

El trabajo de E. Balletero (1990) retomó aspectos fundamentales del debate sobre el cooperativismo como empresa adscrita a unas particularidades jurídicas basadas en la propiedad colectiva que implicaba una gestión societaria y no accionarial, lo que tenía consecuencias también en la redistribución de los beneficios. Por otro lado, la planificación empresarial y las estrategias que debe adoptar para conseguir sus objetivos, no la diferencian de la empresa convencional. Esta dualidad de la naturaleza de las cooperativas profundizaba en el debate sobre la esfera social y la económica presente en estas prácticas económicas, donde es necesario incluir a aquellas que nacen sin ningún tipo de motivación política (Narotzky, 1988) y a las que el sector activista denomina como '*falsas cooperativas*'. Esto marca una diferencia analítica entre distintas prácticas reales que se dan bajo la misma fórmula empresarial cooperativista y que, como vemos a lo largo de la etnografía, la propia Coop57 se esfuerza en detectar a través de la evaluación por parte de la Comisión Social de la cooperativa. La cuestión es, pues, distinguirlas a través del estudio de las dinámicas particulares que se dan dentro de ellas para determinar el grado de presencia de los valores sociales que delimitan su praxis, al modo del trabajo realizado en la cooperativa de Mondragón por S. Kasmir (1999). La lectura y reflexiones de dicho trabajo marcaron un precedente para esta investigación, pues presenta un ejemplo donde se observa el impacto de las políticas sociales empresariales y su transformación en el tiempo a través de la visión de los trabajadores y no de la postura oficial de la cooperativa. Mantener esa premisa en mente ha sido una constante

para mi proceso de recogida de datos.

Continuando con el eje de las finanzas éticas y sociales, la mayor parte de literatura proveniente del sector más involucrado en estas prácticas económicas, que a lo largo de la etnografía hemos calificado como 'activista', se reducía a un compendio de experiencias prácticas de las que se detallaba su propia historia pero que carecían de un debate de fondo o una reflexión sobre sus objetivos (Alsina, 2002; Alsina y Sunyer, 1998; Alsina y Sunyer, 1999; Balaguer *et al.*, 2009; Bernal, 2011; SETEM (ed.), 2005). La aportación de los trabajos académicos de los profesores J. L. Retolaza y L. San José (2007, 2009 y 2010) permitían una aproximación analítica al hecho de la ética aplicada en las finanzas con la que demarcar una línea de diferencias entre la banca convencional y la gestionada bajo principios éticos que me permitió comparar los planteamientos de Coop57 con los de otra experiencia similar y profundizar en cuestiones sobre el alcance ético o solidario de sus propósitos. Para este hecho, el trabajo de F. D. Coelho (2004) se tornó fundamental y permitió aclarar la conceptualización ética pero no solidaria de algunas prácticas financieras, cuestión que tanto en la literatura académica como en la activista no aparece resuelta.

El siguiente eje teórico de la investigación fue el referente al cooperativismo y la economía social que permitían resituar a Coop57 dentro de una tradición histórica de pensamiento más amplia, que la cooperativa venía a recuperar. Las obras sobre el movimiento cooperativista en sus orígenes del siglo XIX (A.E.COOP – Aragón (ed.),1974; Gueslin, 1987; Blais, 2007) permitían comparar la perspectiva con la que fue retomado un siglo después bajo el nombre de economía social y solidaria alrededor de los acontecimientos del Foro Social Mundial de Porto Alegre en el 2001. Mientras que autores como Laville (Defourny *et al.*, 1997), Lipietz (2002, 2006) o Moulaert (2005) señalan las diferencias entre un contexto histórico y otro, centrado sobre todo en el hecho de incluir actualmente a las empresas del Tercer Sector, autoras como I. Vidal (2002) señalan que la diferencia terminológica no implica diferencias significativas en sus principios y que responde a la tradición en el uso que cada área regional hace al respecto. En la etnografía hemos visto cómo el uso del concepto de economía social y solidaria tiene una connotación con una carga política para los actores sociales que participan de estas prácticas, que el concepto de economía social. Las leyes estatales también usan el término de economía social sin el apellido de '*solidaria*', así como una parte importante de la literatura académica, como es el caso del CIRIEC (Centro Internacional de Investigación e Información sobre Economía Pública, Social y Cooperativa, en castellano).

En términos generales hemos visto que la diferente perspectiva con la que se ven estas prácticas económicas y que justifica o no su carga política se centra en el hecho de considerarlas o bien un sector dentro de la actividad económica general, o bien una fuerza social capaz de interferir en la vida social y política al ampliar el impacto de su actividad al terreno de la política. Así, este tipo de economía y las personas que la impulsan, la llamada sociedad civil, se convierte en una

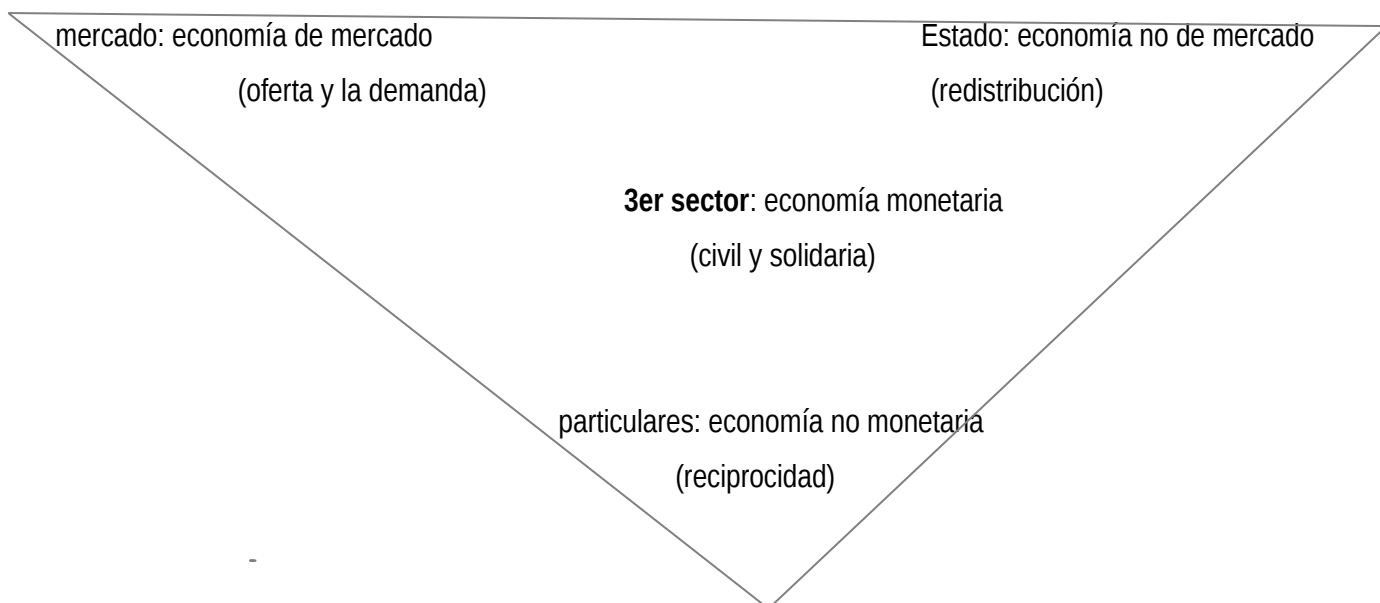
fuerza necesaria para mantener la democracia y colaborar con el Estado para frenar la tendencia expansiva del mercado (Laville, 2013; Defourny *et al.*, 1997). Sin embargo, surgen varios problemas sobre esta última perspectiva: el primero, es que la parte más radical del sector activista otorga una autonomía propia a estas experiencias capaces de abastecer de todos los recursos necesarios para la vida que comprenden desde el ámbito productivo, al consumo, las finanzas o los seguros. Estas prácticas económicas conectadas entre sí son consideradas un embrión de un nuevo escenario postcapitalista (García, 2012) capaz de superar las desigualdades sociales provocadas por el sistema capitalista. Sin embargo, no queda claro cuál será la relación deseada entre este nuevo modelo y la fuerza redistributiva y reguladora del Estado, ni tampoco cómo se llevará a cabo la transición desde este modelo al otro. Autores como Swyngedouw (2005) han criticado la capacidad autoorganizativa de las experiencias surgidas '*desde abajo*' a través de la autoorganización de la sociedad civil, lo que contrasta con autores como Favreau (2005), mientras que otras perspectivas (Jessop, 2002) han considerado que la extensión de este modelo económico sólo contribuye a menguar la presencia de un Estado en retirada por la presión de las políticas neoliberales. Otra de las críticas que surgen sobre la consideración de estas prácticas como germen de un nuevo modelo económico tiene que ver con el cuestionamiento de la verdadera autonomía de sus prácticas capaz de funcionar al margen del mercado convencional (Narotzky, 2010), aspecto que ha centrado gran parte de la actividad de Coop57 en sus últimos años en colaboración con otros actores de los movimientos sociales barceloneses, en su empeño de potenciar un mercado '*social*' que aglutine empresas con la misma lógica social que se quiere reproducir (García, 2002). Sin embargo, es difícil analizar la totalidad de esta propuesta a partir del escenario con el que nos encontramos actualmente, aunque mi punto de vista en este trabajo no pretende negar la potencialidad y la creatividad de dicho escenario y se aproxima a lo que defienden autores como D. Graeber (2001) y B. de Sousa Santos (2007b).

El debate generado en torno a este nuevo modelo económico ha exigido profundizar en las diferentes maneras en que es concebido el crecimiento desde una u otra perspectiva, que en el caso de las empresas sociales suele ser motivo de tensión y que señala la naturaleza contradictoria con la que deben lidiar estas experiencias. Mientras que el crecimiento de la lógica del mercado convencional está orientado a reproducir el capital invertido, se atribuye a la lógica de las empresas sociales la orientación hacia la reproducción de la vida. La aportación de las teorías feministas ha sido fundamental (Coraggio, 2004; Federici, 2013; Pérez Orozco, 2014) para superar la clásica conceptualización de la tensión entre el binomio del capital-trabajo, y orientarla hacia un proceso económico más general que supera el concerniente al trabajo asalariado y que alude a la desposesión de los medios necesarios para la reproducción de la vida por parte de las personas. En este sentido, dicha concepción coincide con nuestra propuesta para definir la economía, orientada a

la consecución de los recursos necesarios para la vida, es decir, para la reproducción social (Narotzky, 2004).

El siguiente eje teórico se sitúa en torno al concepto de valor y las reflexiones surgidas en el campo de la antropología económica. M. Mauss, en su obra de *Ensayo sobre el don. Forma y función del intercambio en las sociedades arcaicas* (2009 [1923]) describió distintos sistemas de intercambio llevados a cabo en sociedades que no contaban con la institución del mercado y que no usaban moneda al estilo occidental, pero que sin embargo, orientaban sus intercambios a un interés que a su vez estaba enmarcado en las obligaciones morales de las relaciones sociales en las que se producía. El desafío de Mauss consistía en señalar que en el intercambio puede darse no sólo el principio hegemónico de mercado, como presentaba la teoría económica clásica, sino otros como la reciprocidad. Su obra, como las que se inspiraron en ella (ver Graeber, 2001), mostraba que a pesar de que en los intercambios de las sociedades arcaicas no primaba el interés de la lógica del mercado, sí se aplicaba todo un sistema de valorización con el objetivo de llevar a cabo el intercambio más conveniente. Sin embargo, el resultado no era el de acumular más valor de mercado en el sentido utilitarista económico (Caillé, 1988), sino el de mantener unas relaciones sociales en muchos casos fundamentales para asegurar el acceso a determinados recursos. Desde esta perspectiva entendemos y aplicamos en el estudio la distinción entre los dos valores en juego, el económico y el social, pues para la cooperativa financiera lo que de verdad es valorable no tiene que ver con su capacidad de maximizar los beneficios, como veremos, sino con una serie de aspectos ligados al trabajo.

El aspecto más significativo de estas reflexiones sobre los distintos principios que mueven los intercambios (y que posteriormente recuperó Polanyi en sus estudios) se centra en determinar el grado de interacción entre unos y otros y el tipo de contextos en los que se generan, del modo en que lo hizo Laville (en Ervers, 2004) siguiendo el legado de Polanyi:



Esta clasificación de los principios económicos que predominan en las diferentes instituciones sociales nos permite entender una de las cuestiones claves para el análisis de la práctica financiera de Coop57 y por extensión de la economía social y solidaria, que es su relación con la esfera del mercado y del Estado. Es decir, un aspecto fundamental para el análisis de las prácticas orientadas por la lógica de la reproducción social, es determinar la interrelación con el marco institucional en el que se desarrolla, o sea, *'la cara y la cruz de la moneda'*, siguiendo la propuesta de K. Hart (1986) en torno a su estudio sobre el dinero. Darle esta dimensión al análisis de Coop57 ha sido un empeño constante a lo largo de toda la investigación, pues es un aspecto que en general he encontrado poco desarrollado en las entrevistas hechas a los actores protagonistas y que de forma clara estaba marcado por un discurso ideológico común. A través de la descripción de la relación real de Coop57 con el mercado, del que pretende diferenciarse proponiendo la creación de otro con valores sociales, y describir la relación desmarcada con el Estado desde sus orígenes al evitar la regulación del Banco Central Español, es decir, de una institución estatal. La autogestión del circuito financiero que proporciona la cooperativa permite un alto grado de autonomía que sin embargo se confronta por su relación con el mercado al financiar a empresas sociales que venden sus bienes y servicios allí.

En cuanto al concepto de valor social, criticamos el hecho de que sea autoproclamado por las prácticas de la economía social y solidaria, entre ellas Coop57, que generalmente se redefine como un *'añadido'* al valor de mercado, pues la antropología ha mostrado a través de algunos estudios la imposibilidad de desmarcar la actividad económica de las relaciones sociales y morales que la producen (Booth, 1994). Así criticamos los límites que le otorga los activistas de la economía social y solidaria al reducir sus prácticas a aquellas dominadas por las fórmulas de propiedad y gestión colectivas, cuando otros actores como el sector agrícola o los trabajadores autónomos locales también reivindican la poca atención institucional que reciben sus actividades en relación al valor social que generan.

Los estudios antropológicos sobre el dinero, con K. Hart y V. Zelizer como obras principales, me han servido para entender de qué manera los actores sociales de Coop57 se relacionan entre sí en el espacio común que ofrece la cooperativa a través de las asambleas, así como la forma en que usan su dinero y el valor que otorgan al servicio financiero de Coop57. La resignificación de los valores sociales de la cooperativa financiera encuentra su origen en los distintos actores sociales que participan en la cooperativa y que han ido transformando el sentido sobre el valor social de Coop57. El mayor hito que resaltan es el desafío que presenta la cooperativa a la relación de poder establecida entre el binomio del capital-trabajo al permitir el acceso a la

financiación a través de una fórmula autogestionada alejada de los grandes flujos financieros internacionales. En la relación explotadora que nace entre el capital y el trabajo, los actores sociales de la cooperativa destacan haber conseguido crear un mecanismo con el que escapar de los circuitos financieros convencionales. Sin embargo, pasamos de la explotación a la autoexplotación de la que no podemos escapar en ningún proceso que se dé dentro del sistema de producción del mercado. La única diferencia que se desprende entre un concepto y el otro es que en el caso de Coop57 los beneficios son repartidos entre todos los socios que participan en la vida de la cooperativa a través de los intereses y el modesto resto es reinvertido en los fondos de la cooperativa.

La función de la cooperativa no es sólo ofrecer servicios financieros sino también permitir ahorrar en una estructura en la que se puede participar en su gestión a través de las asambleas y de los cargos políticos en sus órganos de gobierno. Todos estos aspectos pretenden resaltar la dimensión política de su práctica al resistir a la tendencia hegemónica del capital, remoralizando así el alcance mismo de las actividades económicas (Narotzky, 2010), que en el caso de la cooperativa se extiende al mercado y al sistema financiero. Estas instituciones tienden a ser presentadas por la teoría económica clásica como espacios políticamente neutrales de asignación de recursos en base a la oferta y la demanda. El sentido subversivo que adquiere Coop57 al recalcar las relaciones de poder que existen dentro de estas estructuras nos permite contrastar con el concepto de '*economías plurales*' (Laville, en Hart, 2010) o '*diversas*' (Gibson-Graham, 2008) que señala la convivencia de los distintos principios económicos en una misma realidad. El punto de vista que adoptamos en la tesis viene a mostrar la tendencia del principio de mercado de fagocitar al resto de principios, presentando la postura de Coop57 una resistencia constante a repensar sus propias estrategias para no perder los valores sociales que limitan su praxis.

Lo mismo ocurre con el concepto de reciprocidad que es retomado en la economía social y solidaria bajo el concepto de solidaridad en el sentido del proyecto político decimonónico de L. Bourgeois (Narotzky, 2007). Generalmente, el uso del concepto por parte de la antropología es ambiguo y sirve para describir de forma neutra sistemas de intercambios que comprenden prácticas muy amplias y distintas entre sí. La readaptación del uso de este principio en la actualidad, que presenta la característica de darse entre personas que no pertenecen a la misma comunidad sino que se asocian de manera libre y voluntaria, nos permite resignificar este principio a una ideología concreta, la lucha por la '*transformación social*', que ya está presente en la economía social del siglo XIX. Coop57, al retomar este concepto e incluirlo como praxis de su actividad económica otorga a la cooperativa el sentido de un proyecto político que en colaboración con otros actores sociales camina hacia la democratización económica, basada en la redistribución de la riqueza.

En este sentido, es necesario hacer algunas consideraciones sobre el concepto de economía moral al que nos remitimos cuando atribuimos al proyecto ideológico de Coop57 y de la economía

social y solidaria su papel remoralizador, pues nos sirve para mostrar los marcos normativos y de valor en los que se mueve Coop57. La cooperativa basa el proceso de generación de valor a través del trabajo de una manera que critica el devenir del sistema capitalista en la fase de expansión financiera de las últimas décadas. Esta base de crítica le sirve a Coop57 para delimita su actividad financiera a empresas que se dedican a la '*economía real*' (Ferrer, 2009), la productiva, frente a la economía financiera. Coop57 no invierte en bolsa, sino en empresas sociales de propiedad colectiva que redistribuyen los beneficios. La visión de la cooperativa es que la extensión de estos principios al resto de la sociedad supondrá una democratización económica y social que evitará el proceso de acumulación y desposesión al que tiende la lógica capitalista. Esta noción de la justicia social al modo en que lo hacen Thompson y Scott (Narotzky, 2013) muestra la tensión vivida por los primeros actores sociales, los extrabajadores de la Editorial Bruguera, en un momento en que el contexto político global se veía marcado por políticas neoliberales transformaron considerablemente el mundo del trabajo en favor del mundo de la ingeniería financiera. Sin embargo, es interesante el aspecto del concepto de la economía moral que se centra en las responsabilidades y compromisos que adquieren las personas que actúan bajo dicha lógica, puesto que nos sirve para entender el sistema de garantías que usa la cooperativa, no respaldado en bienes patrimoniales, como ocurre en el resto de instituciones bancarias, sino en un compromiso de devolución del dinero. A pesar del alto riesgo que implica dicho sistema, el índice de morosidad en la cooperativa es muy bajo y siempre referido a proceso de cierre de empresas, más que a un acto de mala fe. Creemos que la moral que guía la actividad de la cooperativa genera el efecto del compromiso y la responsabilidad de los actores, copropietarios de la cooperativa, por otro lado, que son conscientes de las consecuencias que tendría no devolver el préstamo y lo hacen.

El último aspecto teórico que nos falta por desgarnar tiene que ver con la cuestión de si la resistencia que presenta Coop57 a incorporarse al sistema financiero hegemónico no invirtiendo en bolsa sino en la economía real queda subsumida al sistema de mercado hegemónico. Es decir, si todos los criterios políticos que marcan la praxis de la cooperativa y que son reproducidos en las empresas a las que se financia, desaparecen bajo la máscara fetiche del precio del mercado. El concepto de la subsunción de la teoría marxiana (1978 [1867]) describe en su origen la integración del trabajo humano a los procesos de obtención de valor económico del capital en el marco del sistema productivo industrial. El proceso del trabajo queda así subsumido formalmente al capital, donde el capitalista se apropia del trabajo ajeno y extrae la plusvalía a través de la intensificación de la jornada de trabajo o a través de la intensificación de la actividad (subsunción real) a través de las máquinas y los avances tecnológicos en la materia¹. En lo que respecta a la experiencia de Coop57

¹ Esta síntesis excluye las críticas feministas (Narotzky, 2004; Coraggio, 2004; Federici, 2013; Pérez Orozco, 2014) al no incorporar la explotación de la esfera reproductiva, generalmente realizada por mujeres que cuidan de la mano de obra, dentro del proceso de producción ligado al trabajo asalariado. Esta misma idea nos es útil para el trabajo

y de otras prácticas de la economía social y solidaria, es interesante ver este concepto aplicado al debate en torno a la Pequeña Producción de Mercancías (PPM) en el que mercancías que no habían sido producidas bajo la orientación de ser vendidas en el mercado capitalista acababan incorporándose a él e influyendo en su proceso productivo (Narotzky, 2007). En el momento en el que se incorporan en el sistema de mercado participan de la apropiación de trabajo ajeno que valoriza al capital. Este proceso se acerca al descrito por Polanyi con el concepto de incrustación (*embedded*) de los procesos económicos en sociedades anteriores al sistema de mercado donde el intercambio de productos quedaba relegado a esferas como la religión, la familia o la vecindad y que después se vieron desplazados por el papel que ocupó el sistema de mercado capitalista (comparar con Booth, 1994).

La cuestión de la subsunción de la actividad financiera de Coop57 al sistema de mercado ha sido una de las cuestiones más complicadas de determinar en este trabajo y en general en la práctica real de la cooperativa y que nos permite ver el alcance de la tensión permanente que vive el proyecto político en el que se encuadra la actividad de la cooperativa.

En definitiva, la teoría aquí presentada pretende orientar la descripción de una práctica autogestionada de acceso al recurso financiero redefinido bajo una delimitación en la praxis provocada por los valores sociales que proyectan sus actores. Pero antes de acabar queremos remarcar unas cuestiones que no son tratadas con suficiente atención por parte de los análisis que se aplican a ellas: por un lado, hemos visto que los trabajos existentes sobre las finanzas éticas tratan de mostrar la orientación social de sus inversiones, pero no los valores en los que se resignifica la financiación, lo que puede tener como consecuencia modelos financieros muy diferentes, como veremos en el trabajo a partir de la comparación del banco ético Triodos Bank con Coop57. Este vacío, pretende ser abordado por este trabajo de investigación. Por otro lado, en la mayor parte de espacios de debates, como los congresos, existe la tendencia de generalizar sobre prácticas de la economía social y solidaria sin especificar las enormes diferencias que encierran las experiencias que son catalogadas bajo la misma etiqueta. No ha sido un propósito de este trabajo profundizar en este aspecto comparativo, pero los valores que emergen de unas y otras marcan diferencias consustanciales en la práctica. No es lo mismo una cooperativa, que tiene una estructura formal y monetaria, que un mercado de intercambio o un banco del tiempo que puede tener una estructura formal o informal pero no usa la moneda y tiene implicaciones muy distintas en las relaciones que se dan entre sus actores, ni son el sustento de sus vidas, como sí ocurre con el trabajo asalariado que ofrece una cooperativa. Por tanto, deberíamos repensar la forma en la que establecemos similitudes

de la tesis pues nos presenta la idea de cómo relaciones sociales de tipo no salariales exteriores al mercado quedan incorporados a él de forma indirecta, como veremos que también ocurre en la descripción del singular sistema de garantías que usa Coop57 y que a priori parecía un elemento no económico que le distinguía en su actividad financiera.

y articulaciones entre ellas para aclarar la comprensión del objetivo de sus prácticas.

ESTRUCTURA DE LA TESIS

En el primer capítulo presentamos la génesis de Coop57 a partir del episodio de la quiebra de la Editorial Bruguera en el año 1986 en Barcelona. El proceso judicial que inició un grupo de trabajadores pertenecientes al sindicato autónomo de la Editorial junto al Colectivo Ronda resultó exitoso y permitió indemnizar a los trabajadores, quienes crearon un fondo colectivo con ese dinero. Una parte del fondo sirvió para apoyar otros colectivos políticos en lucha y otra parte para crear un instrumento financiero que permitiera a los trabajadores que se habían quedado en paro iniciar nuevos proyectos laborales. Los trabajadores, militantes del *movimiento autónomo obrero*, dieron un giro ideológico hacia el cooperativismo autogestionario y vieron en el autoempleo una solución a su condición de parados para lo que contaron con el asesoramiento del Colectivo Ronda. En este momento se estableció la base jurídica de Coop57 como cooperativa de servicios financieros dependiente de la ley de cooperativas catalana y no del Banco Central Español. Este hecho permitió crear un instrumento financiero bajo el control de las cooperativas socias que gozó de gran autonomía para acceder al crédito. Además, permitió desarrollar un sistema de garantías muy particular que ha dado entidad a la cooperativa a lo largo de los años.

En el capítulo 2 mostramos cómo en el proceso de profesionalización de la cooperativa jugó un papel importante el contexto social que se vivía a finales de los años 1990s. La aparición con fuerza en el escenario internacional del movimiento de la economía social y solidaria (ESS) permitió recuperar los valores históricos del movimiento cooperativista que Coop57 había incorporado en el momento de su creación. La externalización de los servicios sociales por parte del Estado permitió el acercamiento a asociaciones y fundaciones del Tercer Sector, lo que permitió un crecimiento de la actividad y de la base social de la cooperativa. La entrada en el movimiento de la ESS se hizo de la mano de las finanzas éticas de las que Coop57 incorporó un órgano evaluador que adaptó a los valores particulares de la cooperativa, quedando excluidas las empresas de propiedad accionarial o con un impacto social negativo en su actividad. Los valores sociales aprobados por la Comisión Social evaluadora deben ser complementados posteriormente por la viabilidad de la empresa para tener acceso al crédito.

Por otro lado la ley de cooperativas del 2002 resaltó la figura del socio colaborador que se consolidó como un actor importante dentro de la cooperativa a causa de los movimientos del '*no a la guerra*' de Irak del 2003 y la búsqueda de alternativas a la banca convencional.

El capítulo concluye con un análisis a partir de algunas aportaciones tomadas de los estudios

antropológicos sobre dinero que sirven para analizar la articulación de las relaciones sociales que se establecen entre los diferentes actores de la cooperativa en torno al uso del dinero. También se analiza la tensión que surge por el mantenimiento de los viejos y los nuevos valores incorporados en la cooperativa y su disolución o incorporación en el mercado.

El tercer capítulo muestra el crecimiento experimentado por la cooperativa en los últimos 10 años a causa de varios factores: el primero, por la apertura de la cooperativa a nuevas fórmulas de la ESS bajo un contexto socio-político favorable y también en lo que respecta a los socios colaboradores; el segundo por la puesta en marcha de un modelo de '*crecimiento en red*' que reprodujo el método financiero desarrollado por Coop57 en otros territorios del Estado; y el cuarto, por el estallido de la crisis financiera en el 2008 que cerró el grifo del crédito a las pequeñas empresas productivas y provocó protestas sociales que buscaban alternativas a la banca convencional.

Las tensiones producidas por el crecimiento de la cooperativa provocan desequilibrios en la estructura de la cooperativa y amenazan la solvencia financiera de su actividad, del mismo modo que genera incertidumbre sobre la continuidad de la participación de los socios en la vida de la cooperativa. Las medidas tomadas frenan el crecimiento, fortalecen su estructura y se focaliza su actividad en facilitar la presentación de garantías para acceder al crédito de las cooperativas con actividad industrial que han visto mermada su demanda de servicios en comparación con las empresas sociales del Tercer Sector. También se proponen colaborar más con las administraciones públicas a través de impulsar acuerdos con ayuntamientos locales.

Finalmente mostramos los casos de algunas empresas socias de la cooperativa y las tensiones que producen en sus estructuras el crecimiento y profesionalización de la actividad, así como las tensiones que padecen las empresas del Tercer Sector por las políticas de recorte de gasto social de las administraciones y su tendencia a introducir criterios de eficiencia y competitividad que obligan a reaccionar a estas empresas dedicadas al sector servicios.

En el capítulo 4 mostramos las reflexiones surgidas desde la antropología en torno al proceso de valoración, es decir, a la manera en cómo se configura el valor a partir de referentes sociales, tradiciones históricas y vivencias específicas. Existen diferentes escalas de valor con sustratos ideológicos diversos que coexisten entre sí y se articulan en torno al valor hegemónico de mercado. Todas estas escalas conviven en una única realidad, lo que produce diferentes escenarios de conflicto, resistencia, subsunción, etc.

La forma en que Coop57 construye el valor social que sirve como referente para permitir el acceso al crédito aparece delimitado por el examen que realiza la Comisión Social en torno a criterios que examinan sobre todo las relaciones laborales de la empresa y la forma de gestionar la propiedad más que los criterios positivos de inversión en los que se centra la banca ética. Los

valores específicos que incorpora la actividad financiera de la cooperativa son los del autoempleo, la autogestión, la democracia interna, la solidaridad, la cooperación, lo local y la transparencia, valores propios del *movimiento autónomo obrero*, del cooperativismo, de las finanzas éticas y de la ESS, que han sido incorporados por los actores sociales de la etnografía de forma estratificada y contradictoria, a veces, que han redefinido el proyecto político de la cooperativa.

En el capítulo se cuestiona el uso del concepto de '*valor social añadido*' por parte de muchas de las experiencias de la ESS debido al carácter neutro con el que es también usado por empresas convencionales, pequeños negocios locales o sectores como la agricultura y la ganadería. La intención de reproducir con el proyecto financiero de Coop57 unos valores que pertenecen a tradiciones ideológicas arraigadas confiere un sentido político a dichos valores que supera la neutralidad acrítica con el que es presentado el '*valor social añadido*'.

En el proyecto político de Coop57 también se incorpora el ideal de la transformación social de la tradición cooperativista decimonónica recuperado a finales del siglo XX por el nuevo movimiento de la ESS. El ideal no aparece acompañado de un programa explícito, sino que debemos deducir que la transformación hacia la democratización social y económica se producirá a partir de la extensión de dichos valores desde el ámbito laboral al resto de la sociedad. La contradicción en la que se desarrollan estas experiencias al nacer dentro del sistema hegemónico capitalista pero querer transformarlo le confiere un sentido de resistencia ante algunos principios básicos de la lógica capitalista económica, como en lo que se refiere a la redistribución de la riqueza o la propiedad colectiva.

Capítulo 1

LOS ORÍGENES DE COOP57: DEL MOVIMIENTO OBRERO AL MOVIMIENTO COOPERATIVISTA

La primera vez que llegué a la oficina de la calle Méndez Núñez de Coop57 en febrero del 2010 me fue difícil imaginar que en aquel espacio de trabajo se desarrollara la actividad propia de una cooperativa de servicios financieros. Estaba situada en el barrio barcelonés de la Riera Alta y no tenía acceso directo a la calle. Se trataba de un primer piso compartido con otras dos cooperativas de trabajo que ocupaban habitaciones contiguas. Una sala servía de espacio común para celebrar reuniones. No había signos de marketing comercial en la oficina, ni ninguno de los cinco trabajadores que ocupaban sus puestos se dirigió a mí como si fuera una potencial clienta. Era difícil imaginar que esa era la oficina base desde donde se gestionaban las operaciones de 280 entidades socias de servicio, 929 socios colaboradores y 6.278.630 € de capital social procedentes de todo el Estado Español².

En la estantería del fondo, entre pilas de papeles acumulados, se guardaban las actas de la Asamblea General de la cooperativa. El primer objetivo de la investigación fue comprender a través de sus actas y de entrevistas la trayectoria que había seguido la cooperativa hasta nuestros días, las particularidades que la caracterizan y los principales actores sociales implicados en este proceso.

1.1. LA GÉNESIS DE COOP57 (1986 – 1995)

Los orígenes de Coop57 se remontan a la historia de una de las editoriales españolas de mayor renombre, la Editorial Bruguera. Esta emblemática editorial creada por Juan Bruguera en Barcelona en 1908 con el nombre de *El Gato Negro*, pasó a manos de sus hijos tras la Guerra Civil, quienes le dieron el apellido familiar al negocio³. La Editorial Bruguera vivió su momento de esplendor en los años 60-70, llegando a tener delegaciones en Sudamérica y una plantilla de casi 1.400 trabajadores⁴. A pesar de su gran actividad, en 1982 entró en suspensión de pagos y, aun siendo intervenida por el Banco de Crédito Industrial⁵, cerró sus puertas definitivamente en 1986. El

² Datos del 31 de diciembre del 2009. Fuente: memoria social del 2009.

³ Para la memoria colectiva quedan las colecciones de tebeos que la casa editaba, como *Mortadelo*, *Zipi y Zape* o *El Capitán Trueno* y colecciones de novelas como las de Corín Tellado, Borges o García Márquez.

⁴ Fuente: boletín *La historia de Bruguera desde las mujeres*, elaborado por un colectivo de 5 mujeres esposas/compañeras de ex-trabajadores de la editorial en el año 1991. El material no está publicado.

⁵ El Banco de Crédito Industrial era un banco estatal presidido por un cargo designado de la Administración, cuya

Grupo Z compró los fondos editoriales y creó una nueva sociedad, Ediciones B.

Resulta relevante para nuestro relato los pormenores de la lucha emprendida por los trabajadores cuando la Editorial dio sus primeros signos de malestar. Tras el anuncio en 1982 de la suspensión de pagos⁶, el nuevo Comité Ejecutivo de la empresa inició una campaña de indemnizaciones dirigida a los trabajadores que quisieran abandonar voluntariamente el puesto de trabajo. Unos 600 trabajadores aceptaron las indemnizaciones y la plantilla se redujo a un número de 770 obreros. Los trabajadores estaban organizados desde el año 1976 en torno a Secciones Sindicales que participaban de forma conjunta en una única asamblea general. Había Secciones Sindicales de la CNT (Confederación Nacional de Trabajadores), CCOO (Comisiones Obreras), UGT (Unión General de Trabajadores) y un sindicato autónomo, O.I.T.E.B.S.A (Organización Interna Trabajadores Editorial Bruguera Sociedad Anónima), que desde sus inicios en el año 1977 aglutinó a un 70 % del total de la plantilla que en esos momentos era de 1.121 trabajadores⁷. En las elecciones sindicales de 1978, donde se elegía una representación de los trabajadores, O.I.T.E.B.S.A. obtuvo 33 delegados, frente a los 9 de CCOO y los 2 de UGT.

A pesar de los esfuerzos de los trabajadores y los sindicatos que les representaban, no se pudo impedir que el Banco de Crédito Industrial interviniera la Editorial cuando comenzó a tener problemas de solvencia financiera, con una inversión de 1.200.000.000 de pesetas (aproximadamente 7.000.000 €) en concepto de capitalización del paro a cambio de la gestión política de las acciones de la empresa. Hubo un segundo plan de continuidad laboral que anunciaba una nueva reducción de la plantilla de 770 a 200 trabajadores. Los trabajadores pidieron entablar un diálogo con el Banco de Crédito Industrial y ante la falta de respuesta, se decidió ocupar varias veces la sede del Banco como protesta. Pero a raíz de los incidentes producidos en la segunda ocupación, los sindicatos CCOO y UGT se desmarcan de O.I.T.E.B.S.A. y abandonan el funcionamiento asambleario, aceptando las indemnizaciones propuestas por la empresa como solución del conflicto laboral. Un pequeño grupo procedente de O.I.T.E.B.S.A de 80 trabajadores no aceptó las bases de la negociación y emprendió un camino de lucha por separado. Paco Hernández⁸, uno de esos trabajadores recuerda:

'... [La Editorial] empezó a indemnizar a gente joven y a prejubilarse a los más mayores. Quedamos 800 trabajadores. Querían volver a reducir la plantilla a solo 200 trabajadores. CCOO y UGT cedieron a las negociaciones y nos dijeron que había que irse de la empresa.

tarea era intervenir en momentos de crisis en las empresas del sector industrial.

⁶ Fuente: boletín *La historia de Bruguera desde las mujeres*. No publicado.

⁷ Fuente: datos proporcionados por Isabel Moga, representante de los socios colaboradores en el Consejo Rector de Coop57 y esposa de José Antonio Díaz, ex trabajador de Bruguera y sindicalista de relevancia durante la Transición e integrante de O.I.T.E.B.S.A. Los datos provienen de la edición especial de la revista 'Nuestra Unión', órgano de expresión de los trabajadores de la Editorial Bruguera tras la muerte de José Antonio.

⁸ Trabajador de Bruguera e integrante del colectivo que impulsó Coop57. Actualmente sigue vinculado a Coop57 y participa en otras entidades de Economía Solidaria como la XES (Xarxa d'Economía Solidaria de Catalunya). Entrevista realizada el 23.03.2011

El 1 de agosto de 1986, en el momento que los representantes de los sindicatos firmaban el acuerdo con la empresa en las Cocheras de Sants, el colectivo de 80 trabajadores nos encerramos con nuestras familias en la sede de la Editorial, en Parets del Vallés. Decidimos defender nuestro oficio, nuestros derechos y nuestras familias. Nos quedamos por dignidad, porque consideramos que los sindicatos mayoritarios habían vendido nuestros puestos de trabajo. Nuestras mujeres e hijos se sentaron con nosotros en la puerta de la fábrica y la Guardia Civil trabajaba a pares para sacarnos. Fue un ejemplo de lucha obrera familiar. Íbamos por los pueblos con el altavoz para difundir la lucha al tiempo que vendíamos sangría, porque llevábamos dos meses sin cobrar. Nos daban latas de sardinas, paquetes de macarrones, lo que fuera... eso sí que era solidaridad.⁹

Estos 80 trabajadores que no aceptaron las indemnizaciones y radicalizaron su postura se autoorganizaron a través de asambleas y comisiones para difundir la lucha a la prensa, a trabajadores de otras empresas, a entablar lazos de solidaridad con otros colectivos de trabajadores en lucha y a planear acciones futuras. Al desalojo de la fábrica le siguió una manifestación, la organización de varios viajes a Madrid para conseguir reunirse con representantes del Banco de Crédito Industrial y el inicio de una huelga de hambre por parte de 7 trabajadores como ultimátum. Pero finalmente el 15 de octubre llegó la noticia de que el Banco de Crédito Industrial había vendido las acciones de la empresa al Grupo Z.

El 10 de septiembre de 1986, 68¹⁰ de estos 80 trabajadores presentaron una demanda en magistratura contra Ediciones Bruguera de la mano de los abogados del Colectivo Ronda, que contaban con amplia experiencia en el campo de las luchas obreras post-franquistas¹¹. En octubre salió la sentencia, declarándose la improcedencia de los despedidos que había ejecutado la Editorial y se obligó al Banco de Crédito Industrial a readmitir o indemnizar a los trabajadores. El Banco recurrió la sentencia al Tribunal Supremo, aceptando la obligación de pagar el salario íntegro (o bruto) de los trabajadores (llamado 'salario de tramitación') mientras durara el proceso, lo que hizo durante tres años, hasta que el Tribunal Supremo de Madrid se pronunció en 1989 confirmando la improcedencia de los despidos. Valentí Valencia¹², trabajador de Bruguera en esos momentos recuerda:

'[El cobro de los salarios de tramitación] permitió que pudiéramos ir pensando en

⁹ El anexo incluye fotografías que recogen estos momentos de lucha

¹⁰ Fuente: información ofrecida por Isabel Moga (16. 08. 14) en base a la sentencia del juicio. Isabel es socia de Coop57 y esposa de José Antonio Díaz, ex trabajador de Bruguera y sindicalista de relevancia durante la Transición e integrante de O.I.T.E.B.S.A. 4 de estos 68 trabajadores acabaron desmarcándose del proceso judicial.

¹¹ Puede consultarse a este respecto la obra *Advocats combatius i obrers rebels. El Col·lectiu Ronda i els conflictes laborals durant el franquisme i la transició* donde aparecen documentados diferentes procesos de lucha obrera asesorados y representados por este colectivo de abogados laboristas

¹² Valentí Valencia, ex-trabajador de Bruguera y representante de estos en el Consejo Rector de Coop57 en el momento de su fundación

*proyectos que pudieran dar empleo al grupo de trabajadores que habíamos quedado. [...] De los 64 trabajadores que estábamos en la lucha, algunos dijeron que se iban a buscar empleo. Un grupito pequeño de 15 decidimos crearlo nosotros mismos.*¹³

O.I.T.E.B.S.A. respondía a una corriente política de izquierdas denominada *movimiento autónomo* que tuvo un cierto impacto entre el movimiento obrero español a lo largo de la década de los 1970s¹⁴. O.I.T.E.B.S.A se coordinó con otros colectivos autónomos de trabajadores del área local barcelonesa que también vivían conflictos laborales, como Condiéssel o los Estibadores del Puerto de Barcelona. Algunos de estos colectivos estaban organizados en la Federación Autónoma de Colectivos (F.A.C.) creada a finales de los 1970s¹⁵, desde donde se cultivó la autonomía y la autogestión obrera que permitió dar respuestas a muchos conflictos laborales en las empresas. Posteriormente, algunos de estos trabajadores que habían optado por la vía cooperativista acabarían creando de la mano del Colectivo Ronda la FACCTA en 1989¹⁶, Federación Autónoma de Cooperativas Catalanas de Trabajo Asociado, que se caracterizaba por defender la autonomía obrera, lo que la diferenciaba de la otra gran federación de trabajadores, FCTAC, Federación de Cooperativas de Trabajo Asociado de Cataluña, muy ligada a partidos como CiU (Convergència i Unió) o el PCC (Partido Comunista de Cataluña)¹⁷. Valentí Valencia recuerda:

*'La creación de la FACCTA respondía a una falta de representatividad política en las cooperativas. [...] Porque en aquel momento ya había una federación de cooperativas, pero repetía el modelo sindical, es decir: 'Yo para mis cooperativas. Yo les represento, yo les propongo...'. Eran organizaciones muy piramidales, muy vinculadas al poder político a nivel de ingresos.'*¹⁸

El Colectivo Ronda, uno de los impulsores de la FACCTA y representante judicial de este grupo de 64 trabajadores de Bruguera, asesoraba a otros muchos trabajadores que se vieron afectados a principios de los años 80 por las consecuencias de la puesta en marcha de un plan para reestructurar el sector industrial español. Este plan impulsó la reorganización de muchas empresas

¹³ Fuente: Entrevista a Valentí Valencia, 11. 12. 14

¹⁴ El *movimiento autónomo* dio pie a la organización de grupos autónomos de acción en el contexto español pero también italiano, alemán y francés. Criticaba a la izquierda tradicional por autoritaria y burocrática, al Estado centralizado y al capitalismo. Se caracterizaba por difundir la democracia participativa y la horizontalidad en sus organizaciones. Para un conocimiento más profundo, consultar *Luchas autónomas en los años setenta. Del antagonismo obrero al malestar social*.

¹⁵ Fuente: Isabel Moga, socia de Coop57 y esposa de José Antonio Díaz, ex-trabajador de Bruguera. Esta Federación acabó incorporándose en el 2004 a la actual FTC-IAC (Federación de Trabajadores de Cataluña – Intersindical Alternativa de Cataluña)

¹⁶ Fuente: Isabel Moga, socia de Coop57 y esposa de José Antonio Díaz, ex-trabajador de Bruguera.

¹⁷ Ambas Federaciones se fusionaron en 1999 en una única federación, la FCTC, Federación de Cooperativas de Trabajo de Cataluña que continúa existiendo en la actualidad

¹⁸ Fuente: entrevista a Valentí Valencia, 11. 12. 14

que tuvieron que reorientar la producción, modernizar su maquinaria, despedir trabajadores o directamente cerrar el negocio. También impulsó la entrada de capital extranjero para favorecer la competencia del sector industrial (Vidal, 1987b: 93), en una economía que pretendía entrar a formar parte de la Unión Europea. El sector agrario también entró en proceso de reconversión (Garner et al., 2010:150). Se alcanzaron altas cifras de paro¹⁹ que en el año 86 llegaron al 22% (Vidal, 1987b: 92). Las consecuencias de ese contexto se tradujeron en un desequilibrio en el mercado laboral y una alta conflictividad del movimiento obrero que ya habían comenzado en el periodo del 76 al 79, cuando se desintegró el Sindicato Obrero Vertical del periodo franquista para abrirse a la pluralidad sindical (Garner et al., 2010:169). Se practicó una política de concertación social entre empresarios, sindicatos y gobierno durante el mandato de A. Suárez para paliar la tensión laboral que se vivía (Garner et al., 2010:169). Paco Hernández recuerda:

'Nosotros no queríamos aceptar el papel que estaba asumiendo el Estado. Vamos, no queríamos que papaíto Estado nos ofreciera unos despidos pactados'.²⁰

Los conflictos laborales fueron afrontados de muy diferentes maneras por parte de los trabajadores. Mayormente representados por fuerzas sindicales, unos mantuvieron posturas abiertas a la negociación, otros desistieron y otros resistieron y reivindicaron el mantenimiento de sus puestos de trabajo hasta el último momento, como es el caso de estos 80 trabajadores de la Editorial Bruguera. En otros casos los trabajadores se hicieron con la propiedad de la empresa en quiebra para iniciar una nueva etapa gestionada directamente por ellos en forma de cooperativa de trabajo asociado o como sociedades anónimas laborales (Vidal, 1987a). El caso de Mol-Matric, cooperativa que se incorporó al núcleo fundador de Coop57, es un ejemplo de empresa recuperada por los trabajadores²¹. El papel del Colectivo Ronda fue fundamental en estos procesos. No tenían planteamientos pactistas en los conflictos entre empresa y trabajadores y defendían un movimiento obrero autónomo e independiente de los poderes partidistas. Eran la segunda hornada catalana de abogados laboristas antifranquistas (Garner et al., 2010: 37) y con su gestión hicieron que muchos trabajadores ganaron los conflictos laborales en los que se veían envueltos. Se pusieron al servicio de un movimiento obrero autónomo y asambleario (Garner et al., 2010: 169) y promovieron la creación de la FACCTA, donde se asociaron aquellos trabajadores que optaron por la vía de la *autonomía* política. Este ambiente social y político es el que nutrió las redes sociales en las que se gestó Coop57.

¹⁹ Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE)

²⁰ Fuente: entrevista a Paco Hernández, 23.03.2011

²¹ El caso de la cooperativa Mol Matric es relatado en el libro *Advocats combatius i obrers rebels* y en *Mol-Matric. Dando forma a la autogestión*. Los Talleres de la familia Alá entraron en crisis en el año 1981. La asamblea de trabajadores se organizó para mantener los puestos de trabajo y con la ayuda del Col.lectiu Ronda acordaron quedarse con la empresa y con la maquinaria. Como propietarios de la fábrica, vieron que una cooperativa era la única manera de mantener los 29 puestos de trabajo dedicados a la fabricación de matrices y crearon Mol-Matric.

El cooperativismo no fue una fórmula de organización laboral que formara parte de los intereses políticos del Colectivo Ronda ni tampoco de los trabajadores que acudían a ellos, sino que vino con posterioridad. De hecho, generó algunos conflictos dentro del colectivo de abogados cuya razón de ser era la defensa del trabajador, puesto que el cooperativismo era una fórmula donde los trabajadores son al mismo tiempo empresarios. Pero experiencias como la de Numax o Mol-Matric hizo que el Colectivo Ronda se replantease como opción política la posibilidad de entrar en el sistema de mercado desde la visión de la gestión autónoma de la empresa por parte de los trabajadores. Así que aceptaron una nueva etapa donde muchas empresas se reconvirtieron en cooperativas y donde muchos trabajadores despedidos crearon cooperativas para autoemplearse. Dentro del Colectivo Ronda se creó un Área de Economía Social encabezada por David Santacana donde fueron conducidos muchos de los trabajadores que acudían a los abogados para tratar sus despidos. El objetivo de esta área era asesorar a los trabajadores sobre la creación de fórmulas de autoocupación. Valentí Valencia comenta:

*'Aquellos trabajadores que venían aquí [al Colectivo Ronda] porque eran despedidos pasaban al 1er piso para hablar de despidos y luego al 2º para hablar de alternativas. El cooperativismo es una propuesta en aquel momento innovadora, [...] porque en aquel momento en el ámbito de la izquierda tradicional se veía como una cosa muy rara, minoritaria, [...] ligada más al pensamiento anarquista y chocaba con el pensamiento marxista: [...] se veía como una contradicción que el obrero pudiera emanciparse con una posición de empresario.'*²²

La cuestión del aumento del número de cooperativas a mediados de los años 80 y 90 es un tema que ha llamado la atención de los investigadores sociales (Vidal 1987a y 1987b; Narotzky, 1988; Ballester, 1990; Díaz, 2000). El siguiente cuadro muestra una evolución del número de cooperativas y de la tasa de desempleo durante un periodo amplio de tiempo:

²² Fuente: entrevista a Valentí Valencia, 11. 12. 14

Año	Nº cooperativas	Nº desempleados
1976	357	596.410
1977	420	675.955
1978	617	906.820
1979	459	1.122.675
1980	1.367	1.487.803
1981	1.537	1.853.693
1982	1.563	2.120.445
1983	1.556	2.340.513
1984	1.492	2.728.218
1985	1.406	2.938.533
1986	2.119	2.932.963
1987	1.639	2.937.733
1988	1.471	2.847.893
1989	1.203	2.560.803
1990	964	2.441.173
1991	937	2.463.713
1992	1.448	2.788.543
1993	2.286	3.481.313
1994	2.560	3.738.115
1995	2.393	3.583.535
1996	2.140	3.540.045
1997	1.890	3.356.448
1998	1.426	3.060.328

Fuente: Díaz Bretones, 2000: 165, tomado del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales Subd. General de Estadísticas Sociales y Laborales

Las investigaciones que se han centrado en el aumento de estas empresas sociales durante los años 1980s son abundantes. Es interesante detenernos en algunos de los factores resaltados en estas investigaciones, como el '*redescubrimiento del asociacionismo económico*' (Vidal, 1987b: 94) por parte de la clase obrera que intenta encontrar una solución colectiva al problema de paro estructural por el que se ha visto afectado tras la reconversión del sector industrial. De acuerdo con la postura de I. Vidal, el aumento de la fórmula cooperativista debe ser considerado como un fenómeno coyuntural que nace de la necesidad de crear y/o mantener un empleo adecuándose a un contexto macroeconómico que favorece este tipo de dinámicas empresariales. Además, nuevas leyes²³ sobre el cooperativismo favorecieron la formación de estas empresas sociales ofreciendo protección institucional a través de facilidades de crédito²⁴ y de protección fiscal (Naroztky, 1988: 215). Esta predisposición legal a la emprendeduría cooperativista venía justificada por los puestos de trabajo que creaban las cooperativas y que aliviaban las altas tasas de paro. Este mismo argumento fue utilizado por un sector del movimiento obrero en contra del cooperativismo, al que

²³ Un recorrido cronológico sin un análisis comparativo de las leyes relevantes para este periodo es el siguiente: Ley Estatal de 1974, Reglamento de 1978, Ley de la Generalitat de Cataluña de 1983 y Proyecto General de Cooperativas de 1985 (citados en Naroztky, 1988). E. Ballestero recoge también la Ley Estatal de 1987, que sustituye a la de 1974 (Ballestero, 1990: 46)

²⁴ Se ofrecieron préstamos y subvenciones desde el Fondo Nacional de Protección del Trabajo, desde el Instituto del Crédito Oficial, desde el Banco de Crédito Industrial y desde el Ministerio de Industria (Vidal, 1987a)

acusaban de abandonar la lucha contra los efectos de la restructuración del sector industrial. I. Vidal señala que este efecto de la emprendeduría cooperativista en corresponsabilidad con el problema del paro puede entenderse desde la teoría sociológica de la concertación y no del conflicto (Vidal, 1987a).

En el caso de los ex-trabajadores de Bruguera, 15 de los 64 trabajadores que demandaron a la Editorial Bruguera crearon cooperativas de trabajo asociado: una imprenta llamada el Foli Verd, una librería llamada Grup Full 77, una Marisquería en Sabadell y una gestoría llamada Empenta. Valentín Valencia comenta:

*'Las 15 personas que decidimos crear proyectos de autoempleo podíamos tener una concepción política determinada pero nuestro objetivo era crear un puesto de trabajo. Piensa que los 64 éramos a nivel profesional personas no cualificadas. Éramos personas que habíamos trabajado en una máquina o en una cadena, pero que no sabíamos hacer otra cosa que no fuera aquello. Entonces, claro, buscar trabajo y más en aquellos momentos de los años 80 que la crisis estaba dando fuerte, tampoco era fácil. [...] Entonces hicimos cursos de graduado escolar, de formación profesional y empezamos a buscar proyectos. [...] En esto tuvo un papel fundamental el Área de Economía Social del Colectivo Ronda y David Santacana, que se volcaba con los proyectos en los que creía.'*²⁵

De la experiencia que nos transmite este ex-trabajador de Bruguera se desprende que en el grupo de 64 trabajadores no primaron las razones ideológicas a la hora de optar por la constitución de una cooperativa. Debemos estar de acuerdo, entonces, con la descripción de I. Vidal (Vidal, 1987a) sobre el tipo de motivaciones que llevaron a la creación de cooperativas en este contexto preciso, aceptando la existencia de '*razones objetivas*' y '*razones ideológicas*'. Atribuir razones objetivas como motivación para crear cooperativas por parte de los ex-trabajadores de Bruguera puede resultar chocante con la visión comprometida ideológicamente que presenta hoy en día Coop57. Pero el perfil sindicalista autónomo de estos trabajadores pertenecientes a O.I.T.E.B.S.A no parece haber sido la motivación principal que llevó a la elección de esta salida, sino que más bien fue el contexto que ayudó a establecer una colaboración con los profesionales del Colectivo Ronda que ya habían descubierto las potencialidades de este modelo empresarial para el momento de crisis económica que se vivía. La situación en la que se encontraban estos trabajadores era ideal, puesto que recibían los salarios de tramitación que el Banco de Crédito Industrial se vio obligado a pagar al recurrir la sentencia al Tribunal Superior en octubre de 1986. Esa situación desahogada de los trabajadores les dio un espacio para formarse y prepararse para emprender nuevos negocios bajo una fórmula que permitía que al mismo tiempo fueran trabajadores y empresarios. Esta fórmula,

²⁵ Fuente: entrevista a Valentín Valencia, 11. 12. 14

como explica Valentín, era criticada en ese entonces en el ambiente del movimiento obrero por la posición de 'empresario-burgués' que adoptaba el trabajador en una fórmula laboral donde los conflictos se solucionan internamente, sin el requerimiento de los sindicatos, puesto que trabajador y empresario dirigen la empresa. Esta tensión que acusa al movimiento cooperativista de desligar al trabajador del movimiento obrero y de la solidaridad con los trabajadores también ha sido descrito por las investigadoras sociales (Kasmir, 1999; Naroztky, 1988: 216, Ballester, 1990: 24)

En 1989 el Banco de Crédito Industrial se retira de la demanda judicial y el proceso se centra en la Editorial Bruguera, a quien se le reclama el pago de la Seguridad Social de los trabajadores. En ese mismo año, el Tribunal Supremo de Madrid ratificó la sentencia de la magistratura de Barcelona que en 1986 daba la razón a los trabajadores que denunciaron la improcedencia de sus despidos. Los 64 trabajadores fueron indemnizados desde el Fondo de Garantía Salarial (FOGASA)²⁶. Pero dentro de la complicación del proceso judicial se produjeron algunos errores y recibieron dinero de forma equivocada: el Banco de Crédito Industrial se había hecho cargo del sueldo bruto que les correspondía a estos trabajadores mientras que la Editorial Bruguera pagó la Seguridad Social de los salarios de los trabajadores, dinero que ya estaba comprendido en el sueldo bruto que habían recibido los ex-trabajadores por parte del Banco de Crédito Industrial. Además de este dinero recibido por error, los ex-trabajadores de Bruguera habían creado un fondo de reserva en el momento en que recibieron los salarios de tramitación por parte del Banco de Crédito Industrial en 1986. En este fondo aportaban la diferencia entre el sueldo neto y el bruto recibido, con el objetivo de contar con una reserva para afrontar posibles contingencias fiscales. A ese fondo de reserva que finalmente no fue utilizado, se le añadió el dinero recibido por error. En 1989, cuando el proceso judicial había acabado, se decidió en asamblea conjunta entre los trabajadores y el abogado del Colectivo Ronda que les representaba dejar 5 años de inactividad del fondo, tiempo en el que podía hacerse efectiva una reclamación del dinero por parte de la Administración, y destinar ese dinero a financiar otras luchas políticas. Paco Hernández lo relata de la siguiente manera:

'Mientras que al resto de 800 trabajadores de la Editorial les dieron como compensación por los despidos 20 días de indemnización por año trabajado, con un límite de 12 años, a nosotros nos dieron el dinero correspondiente a 45 días por año trabajado, sin límite de años trabajados. Así que muchos de los compañeros se arrepintieron de seguir a los sindicatos mayoritarios. [...] Repartimos [el fondo] en partes iguales para apoyar diferentes luchas aquí y allá: Recolectamos casi 100 millones de pesetas²⁷ y repartimos de forma

²⁶ FOGASA es un organismo público de dependencia ministerial cuya función es la de garantizar a los trabajadores el cobro de salarios, indemnizaciones por despidos colectivos o impagos por insolvencia del empleador.

²⁷ El equivalente a 600.000 €

solidaria unos 30²⁸ para la lucha del Sindicato Obrero Andaluz (SOC), otros 30 para la lucha del Frente Sandinista Nicaragüense y los otros 30 se pusieron como fondo para luchar contra el paro y favorecer las iniciativas de autoempleo autogestionario. Ése fue el inicio del fondo de Coop57 que luego se fue ampliando con las aportaciones de las cooperativas socias y de sus socios de trabajo²⁹.

El recuerdo de J. L. Jornet, el abogado del Colectivo Ronda que se ocupó del proceso judicial, hace hincapié en la complicación y la radicalidad del mismo³⁰. Jornet resaltó el alto grado de organización asamblearia de los trabajadores que dio lugar a una alta capacidad de respuesta al conflicto laboral latente, organizando encierros, manifestaciones, viajes, charlas y hasta una huelga de hambre como ultimátum. Y sobre todo, Jornet destacó el posicionamiento político que demostraron estos trabajadores en dos aspectos: el primero, al autoimponerse ellos mismos la percepción del sueldo neto que les correspondía reservando la diferencia en un fondo de reserva; y el segundo, al poner al servicio de otras luchas políticas dicho fondo colectivo. El conflicto laboral de estos trabajadores tomó una dimensión más global que la de su propia situación como colectivo y les permitió conectar su lucha con otras luchas existentes. En un viaje a Madrid coincidieron con los trabajadores del Sindicato Obrero del Campo (SOC) que también se encontraban en la capital manifestándose. Esa experiencia fue crucial para estos trabajadores y Paco Hernández lo relata así:

'Yo había participado en otros parones en solidaridad con una empresa del mismo polígono industrial que la Editorial Bruguera. Pero cuando fuimos a Madrid vimos que nuestro problema era más grande que nuestra propia situación personal. Allí estaban los del SOC y nos abrazamos cuando nos vimos. En el segundo viaje que hicimos, la gente nos acogió en sus casas e hizo suya nuestra lucha. Esa experimentación de lo que es la solidaridad obrera no se debe de olvidar.³¹

La forma en que acabó expresándose su propia manera de entender la solidaridad fue a través del reparto del fondo de reserva creado con parte de sus salarios de tramitación al que se había añadido el dinero erróneo que recibieron por parte de la Administración. Es significativo señalar la lectura sobre este hecho que se ha dado a lo largo de la investigación: si al inicio los ex-trabajadores entrevistados describieran el reparto del dinero como un acto que debe entenderse dentro de la solidaridad obrera, en el proceso final de revisión del texto de la tesis, algunos actores han mostrado cierta reticencia a señalar el dinero procedente del error de la Administración como

²⁸ El equivalente a 180.000 €

²⁹ Fuente: entrevista 23.03.2011

³⁰ Fuente: entrevista 27.07.2011

³¹ Fuente: entrevista 23.03.2011

componente del fondo. No existe, entonces, una visión unitaria sobre los hechos. El temor a un posible daño de la imagen del colectivo de abogados o de la propia cooperativa se contraponen a la visibilización de una estrategia real llevada a cabo por los ex-trabajadores de la Editorial Bruguera, que desde las ciencias sociales no es la primera vez que se recogen estrategias de este tipo (Thompson, 1973; Scott, 1976). Si bien el análisis pueda tildar de irresponsable la no devolución del error, la visión de los trabajadores desplaza la cuestión de la irresponsabilidad a las consecuencias de las políticas de reconversión industrial llevadas por el Estado a principios de los años 1980s que hicieron entrar en suspensión de pagos a una empresa económicamente viable como era la Editorial Bruguera.

En todo caso, fue la forma elegida por este colectivo de trabajadores, nuestros primeros actores sociales presentados, de colectivizar el éxito de su lucha laboral, renovándola en otros objetivos políticos. Entre ellos, una cooperativa de servicios financieros que permitiera la financiación de las cooperativas de trabajo que ellos mismos estaban creando y de colectivos afines que cumplieran los criterios exigidos.

1.2. LA CONSTITUCIÓN DE LA COOPERATIVA Y SUS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS (1995 – 1997)

Coop57 SCCL (Sociedad Cooperativa Catalana Limitada) no fue constituida hasta junio de 1995. Es interesante remarcar el trabajo jurídico que se hizo para crear un instrumento financiero que diera a sus usuarios la posibilidad de aprovisionarse de crédito para sus cooperativas de forma autónoma, ágil y ventajosa. Este trabajo jurídico dotó a la cooperativa de unas particularidades que con el tiempo se han convertido en un signo de identidad propia que diferencia a Coop57 de un banco o de una cooperativa de crédito, lo que, bajo nuestra interpretación, ha sido la clave del éxito de su modelo, 20 años después de su creación.

A principios de los años 1990s, 15 de estos 64 ex-trabajadores de Bruguera decidieron autoemplearse creando sus propias cooperativas de trabajo asociado: la imprenta 'El Foli Verd', la librería 'Grup Full 77', una Marisquería en Sabadell y la gestoría 'Empenta'. Pasados los 5 años de inactividad del fondo que habían creado, la asamblea de ex-trabajadores decidió que fuera el Colectivo Ronda el encargado de crear una cooperativa que diera forma jurídica al uso de los 180.000 € (en ese momento, 30 millones de pesetas) destinados a financiar proyectos de

autoocupación³². La idea inicial de los ex-trabajadores era muy imprecisa:

*'En aquel momento esto se define como que el dinero sirva para crear proyectos de autoempleo [...] porque la experiencia de gente como David Santacana es que cuando llegaba una cooperativa al señor director de un banco o caja lo primero que éste le decía era: 'mañana te vienes con tu mujer, que tiene que firmar también y con las escrituras de tu piso...'. Eran iniciativas que empezaban, que estaban poco capitalizadas y se les ponían unas condiciones draconianas. Nadie les podía ofrecer una financiación adecuada que no implicara tener que comprometer a otras personas que no iban a tener nada que ver con la actividad. De aquí es de donde surge: '¿por qué no somos capaces de crear un fondo que pueda responder a este problema?.'*³³

El trabajo para establecer las bases jurídicas de esta idea inicial de los ex-trabajadores de Bruguera se hizo desde el Área de Economía Social del Colectivo Ronda integrada por los abogados David Santacana y Josep Maria Vilaseca. Se hizo un primer estudio jurídico y se contactó con otras cooperativas de trabajo asociado como Ecotex, Mol Matric, Termic Finestra y Gramagraf para que se incorporaran al núcleo fundador de lo que sería Coop57 SCCL. J. M. Vilaseca comenta:

*'Uno de los proyectos que se me encomendó desde el principio fue una cuenta con un saldo debido al tema de Bruguera que los trabajadores decidieron no repartirse sino destinarla a proyectos emprendedores cooperativos. Y lo que se me encomendó es que esto, que en aquel momento no tenía ninguna forma, era un depósito bancario a nombre del Colectivo Ronda, pasara a tener una continuidad, que pudiera evolucionar en el tiempo. Existía una cooperativa de trabajo asociado inactiva formada por antiguos trabajadores de Bruguera, Coop57, y yo propuse y se aceptó que se aprovechara esa cooperativa inactiva para transformarla en una cooperativa de servicios de primer grado y así se hizo, y traspasar bajo la forma de cuenta en participación esa cantidad a Coop57.'*³⁴

Es interesante profundizar en la estrategia jurídica que se siguió para crear la cooperativa: se optó por darle forma jurídica de cooperativa de servicios financieros y no de cooperativa de crédito. Una de las razones fue el alto capital necesario para fundar una cooperativa de crédito, ya que el capital social mínimo exigido era de 4.808.097 € para la ciudad de Barcelona (Gutiérrez, 2005: 53)³⁵. Otro motivo fue que una cooperativa de servicios financieros permitía regirse por la

³² El Colectivo Ronda acordó como pago un 10% de los fondos en concepto de honorarios que nunca llegó a percibir, continuando con la filosofía solidaria del colectivo de ex-trabajadores de Bruguera. Fuente: Información ofrecida por los abogados J. L. Jornet y J. Pujol Moix, del Colectivo Ronda

³³ Fuente: entrevista a Valentín Valencia, 11. 12. 14

³⁴ Fuente: entrevista a J. M. Vilaseca, 14. 11. 2011

³⁵ Recordemos que el capital inicial del fondo de los ex-trabajadores de Bruguera era de 174.293 €

legislación propia del ámbito cooperativo, concretamente la Llei 13/1991 de Cooperatives de la Generalitat, y esquivar así la supervisión legal del Banco de España. La ley cooperativista permitía fijar el capital social mínimo necesario para constituir la cooperativa en los estatutos, lo que permitía poder poner en marcha Coop57 con un capital más modesto, concretamente el heredado del fondo de Bruguera. Pero además, la fórmula jurídica de cooperativa de servicios financieros la eximía de registrarse en el Banco de España y sin ficha bancaria de registro, no necesitaba cumplir la normativa del banco en cuanto a intereses o concentración de riesgos (Ballester, 1990: 62). Optar por las leyes autonómicas en materia cooperativista permitía tener unos estatutos propios con los que regir autónomamente el funcionamiento de la entidad.

La elección de esta fórmula jurídica conlleva varias consecuencias: por un lado, y es algo que ha sido destacado a lo largo de las entrevistas con los socios de Coop57, ha dado mucha agilidad a los socios a la hora de usar los servicios, que simplemente debían darlos a conocer al equipo coordinador, puesto que la cooperativa decide su propia política y dinámica interna de funcionamiento, favorecida por un tamaño pequeño. Esa autonomía le ha librado de todo el proceso de reestructuración del sistema financiero español del 2009³⁶ al no estar regulada por el Banco de España. Esa ventaja de la autonomía de la cooperativa puede traducirse en un inconveniente para quienes aportan ahorro, puesto que no tienen la garantía pública del Fondo de Garantía de Depósitos gestionado por el Banco de España y sólo existe el respaldo de los activos de la cooperativa para cubrir las pérdidas de los ahorradores en caso de quiebra. La ausencia de garantías públicas es el precio de la autogestión, que tiene la ambigüedad de ser tanto una desventaja como un valor deseable, según la interpretación del actor social implicado. Sin embargo, ningún tipo de entidad está exenta de los peligros de quiebra, como nos muestra el estudio de O. Alsina y R. Sunyer (Alsina y Sunyer: 1999) donde se tratan algunas experiencias de crédito cooperativo que fracasaron³⁷. La alta concentración de riesgos en varias cooperativas de crédito en la década de 1980 también provocó la intervención de las autoridades monetarias españolas (Ballester, 1990: 71).

Esta particularidad sobre la naturaleza jurídica de Coop57 hace difícil su comparación con otras entidades financieras similares y le da una singularidad importante. No hablamos de un banco ni de una cooperativa de crédito, sino de una fórmula jurídica más imaginativa, más flexible para sus socios y con unos criterios operativos que la distinguen de un banco y de una cooperativa de crédito. Josep Maria Vilaseca, quien diseñó esta forma jurídica, comenta:

'Esto no es una cooperativa de crédito, es una cooperativa de servicios. Las cooperativas de

³⁶ Real Decreto-Ley 9/2009 sobre reestructuración bancaria y reforzamiento de los recursos propios de las entidades de crédito. Fuente: BOE 27/06/2009

³⁷ Las experiencias fracasadas que los autores describen son: la Caja Rural de Jaén, Caixa de Crèdit Mutual, Inbercop y ABSE.

crédito son entidades financieras reguladas por el banco de España que pueden tener sus depósitos de ahorro, esto va por otro lado... Cooperativas de crédito y cajas rurales, que es lo mismo prácticamente, es otra cosa. Diferencia fundamental: aquí, entre un conjunto de personas reunimos un dinero que es nuestro, hacemos un fondo común bajo la forma de capital y sobre este fondo común decidimos qué proyectos presentados en esta mesa por parte de socios emprendedores vale la pena, de acuerdo con los recursos que tenemos, apoyar. [...] ¿Por qué cooperativa de servicios? Porque por definición son aquellas que se crean para dar servicios de muy variado tipo a empresarios, colectivos o individuales. Entonces, la idea era por un lado canalizar ahorro finalista, es decir, que el depositante fuera protagonista de la finalidad de sus ahorros, y aportaciones a capital de los socios. ¿Quién podía ser socio? Figuras jurídicas dadas de alta que realizaran una actividad económica. Los socios eran los únicos que podían ser destinatarios de la financiación, nunca los particulares. ¿Cómo incorporamos a los particulares, si no pueden ser socios? Bajo la forma de capital. Bajo una figura de muy poco uso pero que estaba en la ley y sigue estando, que entonces se llamaba 'adheridos' y que ahora se llama 'colaboradores', cuyo concepto es que sin participar en la actividad cooperativizada principal, se implican en las finalidades de la actividad de la cooperativa. Por la vía del adherido se canalizó el ahorro de los particulares. [...] Se trataba de darle una aplicación imaginativa a la ley, sin saltarnos la ley, porque uno de los peligros es que pudiera ser asimilada a un banco. ¿Cómo? Si empezábamos a trabajar con recursos ajenos, estábamos entrando en terreno prohibido.³⁸

Según se desprende de esta entrevista, la tercera característica es que el fondo económico de la cooperativa está controlado por los propios socios. La fórmula de cooperativa de servicios financieros prohíbe la relación con terceros (clientes), algo que sí se permite a las cooperativas de crédito y a cualquier establecimiento financiero de crédito. Es decir, Coop57 no puede captar recursos ajenos a la cooperativa (Gutiérrez, 2005: 49). Se nos presenta un circuito cerrado entre los recursos propios de los socios de la cooperativa que usan los fondos para financiar sus empresas sociales, y los socios colaboradores que solo pueden inyectar capital, lo que les excluye de la actividad cooperativizada (acceso a servicios financieros). Estamos ante una fórmula de autofinanciación de los socios de la cooperativa que cierra un circuito en el que el ahorro particular y el de la propia economía social sirven para autogestionar las inversiones en proyectos de economía social, que retornan los beneficios al sector de origen y lo dotan de liquidez operativa (Gutiérrez, 2005: 48). Las ganancias anuales que genera la cooperativa no se reparten entre los

³⁸ Fuente: entrevista a J. M. Vilaseca, 14. 11. 2011

socios y se destinan al Fondo de reserva de la cooperativa, por lo que se convierte en un ahorro propio de la cooperativa que refuerza el sistema de autofinanciación (Ballestero, 1990: 84).

La estructura organizativa que adoptó Coop57 en sus inicios³⁹ no difiere de cualquier tipología cooperativa (Ballestero, 1990: 57), formada por una base de socios que cooperativiza una actividad (en este caso, servicios financieros), una asamblea como espacio de expresión colectiva y un Consejo Rector, como órgano de representación de los socios y de gobierno de la cooperativa, que se acompaña de un equipo directivo que se encarga del trabajo diario de la cooperativa. La estructura interna de las cooperativas presupone unas relaciones horizontales entre sus socios no jerarquizadas, gestionadas de forma colectiva y democrática, puesto que todos los miembros son copropietarios de la empresa y tienen derecho a participar de forma igualitaria en la toma de decisión de la cooperativa. Esa democracia interna que diferencia a las cooperativas de las estructuras verticales que a priori caracterizan a las empresas convencionales, es uno de los criterios fundamentales que señala la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) para definir la identidad cooperativa⁴⁰. Sin embargo, este principio democrático ha sido problematizado por muchos investigadores sociales (E. Ballestero, 1990; S. Narotzky, 1988; S. Kasmir, 1999). Mientras que algunos estudios revelan que la forma jurídica cooperativista no implica que se cumplan los principios cooperativistas (Narotzky, 1988), otros muestran que aunque la organización de la cooperativa mantenga todos los espacios para favorecer la democracia, en la práctica los socios no participan de forma equitativa con los directivos, siendo evidentes las desigualdades entre estas dos clases de copropietarios, como muestra el estudio de Sharryn Kasmir sobre la cooperativa vasca de Mondragón (Kasmir, 1999). De hecho, la autora muestra cómo la participación de los trabajadores en Mondragón no era más efectiva en la práctica que la de la plantilla de trabajadores de una empresa convencional. E. Ballestero señala que la teoría del principio democrático de '*un socio, un voto*', debería entenderse como la igualdad en el derecho de todos los socios de ejercer el control de la cooperativa, por pequeña que sea su participación económica en la empresa (Ballestero, 1990: 49).

Queremos remitirnos a la etnografía para observar empíricamente cómo es la dinámica que se da en Coop57.

En su constitución, la cooperativa de servicios financieros distinguió entre dos tipos de socios: los socios de servicios, que serían las cooperativas de trabajo asociado que se hicieran socias de Coop57, y los socios adheridos⁴¹, que serían personas físicas o jurídicas que aportaran ahorro

³⁹ A partir del 2007 su estructura cambió y se complejizó al consolidarse el modelo de desarrollo en red que extendió la estructura a otras regiones del Estado Español, como veremos más adelante.

⁴⁰ Los siete principios que constituyen la identidad cooperativa, según la ACI, son los siguientes: 1) adhesión voluntaria y abierta, 2) control democrático de los miembros, 3) participación económica de los miembros, 4) autonomía e independencia, 5) educación, formación e información, 6) intercooperación y 7) compromiso con la comunidad. Fuente: www.ica.coop

⁴¹ La Llei de Cooperatives 18/2002 cambió el nombre a socios colaboradores.

retribuido por un interés, pero no en forma de depósito, puesto que esta fórmula sólo es posible para las instituciones bancarias (cooperativas de crédito, cajas de ahorro y bancos), sino en forma de capital. Los socios colaboradores no participan en la actividad cooperativizada, por lo que no pueden recibir servicios financieros, ni tienen servicios de operativa bancaria tales como tarjeta de crédito o cuenta corriente. Tampoco responden por las deudas sociales que pueda contraer la cooperativa. La vinculación entre estos dos tipos de actores de naturaleza y derechos distintos es una vinculación societaria, donde prestadores y prestatarios tienen el mismo interés por el objeto social de la cooperativa. Ambos participan en la cogestión del dinero con un interés común, a través de una organización asamblearia, representados por un órgano de gobierno, el Consejo Rector. Existe también un equipo coordinador encargado del trabajo operativo. En el 2002, como veremos más adelante, se amplió la tipología de socios de servicios a asociaciones y fundaciones.

Para acceder a ser socios de servicios y colaboradores de Coop57 debe hacerse una aportación obligatoria⁴² que nutre el capital social de la cooperativa, a lo que puede añadirse aportaciones voluntarias que son remuneradas a ambos tipos de socios con el mismo interés⁴³. Dicha aportación obligatoria da a ambos la condición de socio, como observamos en el nombre, pero son socios con distintos derechos, debido a que los primeros participan de la actividad cooperativizada (servicios financieros) y los segundos no. Ambos tipos de socios tienen derecho de voto en la asamblea de la cooperativa, independientemente del capital aportado, con la diferencia de que los socios de servicios tienen un voto cada uno y el socio colaborador tiene un voto ponderado que no puede superar el 25 % de la totalidad de los votos sociales⁴⁴. En la asamblea se aprueba el plan de trabajo anual, la tasa de intereses a pagar por el crédito y por las aportaciones voluntarias y la elección/renovación del Consejo Rector.

Es decir, en Coop57 la participación democrática de los socios en la asamblea no está limitada a la cantidad de capital aportado en forma de acciones, como sí ocurre en las empresas convencionales, si no a la naturaleza de la tipología de socio, que radica en la participación de la actividad cooperativizada. No se vulnera el principio democrático de la ACI de '*un socio, un voto*', puesto que los verdaderos socios copropietarios de la cooperativa son los que participan de la actividad cooperativizada, los socios de servicios y ellos tienen un voto por socio. Los socios colaboradores son también llamados socios, pero como vemos tienen sesgados los derechos y la participación en la cooperativa. Quizá la diferencia entre ambos pasaría por otorgar el nombre de 'asociados' a los socios colaboradores para marcar que son unos socios *sui generis* pero que no

⁴² La aportación obligatoria para los socios de servicio es de 1.000 € y para los socios colaboradores de 300 €. Las aportaciones obligatorias de ningún socio puede sobrepasar el 25 % del capital de la cooperativa. Los socios colaboradores no pueden tener en su conjunto más del 33 % del capital social de los socios de servicios.

⁴³ Actualmente es de 1,25%. En otros periodos anteriores ha sido: en el 2012, 2% anual, o del 3% en el 2002 Fuente: página wwwcoop57.coop y B. Gutiérrez Nieto, 2005, p. 50

⁴⁴ Fuente: Estatutos Internos de Coop57 (wwwcoop57.coop). Los estatutos se basan en el artículo 34 sobre el derecho de voto de la Llei de la Generalitat de Catalunya 13/1991

participan de la actividad cooperativizada (Ballester, 1990: 84).

Durante la observación participante comprobé que las asambleas eran actos abiertos a todos los socios y que toda persona podía intervenir sin hacerse control de su condición de socio de servicio o colaborador y de la ponderación o no de su derecho a voto. Es decir, a efectos prácticos, las expresiones de los socios sí gozan de igualdad en la asamblea, a pesar de que estén limitados porcentualmente en la votación final. Pero lo cierto es que durante la observación participante, tampoco presencié una sesión asamblearia donde se contara por separado los votos de los socios (los de los socios de servicios y los colaboradores son de diferente color): se cuentan los votos a favor, en contra y las abstenciones. Al preguntar sobre el funcionamiento de la toma de decisiones, me explicaron que era innecesario contar los votos de los distintos socios por separado puesto que la mayoría de las decisiones eran aprobadas por unanimidad de los asistentes. Sólo cuando esto no ocurre y no se llega a acuerdo, se hace un recuento por separado.

Este hecho nos invita a reflexionar sobre la práctica democrática que se lleva a cabo en las asambleas de la cooperativa, es decir, sobre la relación de poder entre los diferentes órganos formales de representación de los que consta la cooperativa: asamblea, Consejo Rector y Equipo Coordinador). E. Ballester nos advierte que *'la llave para la democracia interna de una cooperativa reside en la Asamblea General. [...] Pero éstas son complejas [...] y no existe un comportamiento uniforme en ellas'* (Ballester, 1990: 72). Esta idea es altamente contrastada en el trabajo de S. Kasmir (1999) sobre el grupo cooperativo de Mondragón, donde la autora compara una de las cooperativas del grupo con una empresa convencional y concluye que los espacios de participación democrática de la cooperativa, es decir, el Consejo Social, no están más aprovechados que los canales de representación laboral de los que dispone la empresa convencional, donde se han alcanzado resultados significativos en momentos de conflicto. Kasmir señala que el aspecto fundamental para hablar de democracia en una empresa, social o convencional es el grado de activismo de sus trabajadores. Esta situación descrita es la que mejor encaja con las dinámicas observadas en la cooperativa de servicios financieros. En Coop57, la verdadera participación en la toma de decisiones se lleva a cabo en el Consejo Rector, donde están representados un número de delegados de los socios de la cooperativa marcado por los estatutos y que han sido elegidos por la asamblea⁴⁵. Son estos representantes quienes deciden sobre la política empresarial de la cooperativa, elaborando las líneas directrices de gobierno y los planes de trabajo que la asamblea aprueba o no y que el Equipo Coordinador se encarga de llevar a la práctica. Por eso las asambleas son espacios de

⁴⁵ *'Por cada 5 socios de servicios se escogerá un delegado, que tendrá un voto. Por cada 100 socios colaboradores, se escogerá un delegado, a quien se le dará un voto, que no podrá superar el 25% de los votos totales de la Asamblea. Por cada 10 socios de trabajo, se elegirá un delegado con voto, con el límite de no superar el 5% de los votos totales de la asamblea'*. Fuente: Estatutos de Coop57, www.coop57.coop. Para el Consejo Rector de la cooperativa, una supraestructura creada en el 2007 para reflejar el crecimiento de Coop57 fuera de Cataluña, los estatutos dicen que debe haber 1 representante por cada 25 socios de servicio y 1 representante cuando hay más de 50 socios colaboradores y 2 si hay más de 300.

expresión de la voluntad de los socios y de control del trabajo del Consejo Rector, pero no es un verdadero espacio donde se toman acuerdos. La democracia de los socios en la práctica es indirecta, delegada en los representantes de los socios. Esto es debido a que la estructura de Coop57 está organizada para que los socios de la cooperativa, cuya verdadera ocupación es la gestión de la actividad de sus propias empresas, tengan representantes en el Consejo Rector para controlar el funcionamiento de la cooperativa. Lo que sí es cierto es que cada una de las propuestas que el Consejo Rector introduce no son votadas directamente en asamblea, sino que siempre son introducidas y emplazadas a la siguiente asamblea e incluso a sesiones de debate fuera de la asamblea donde se tratan los aspectos principales de la cuestión. Esto sucedió, por ejemplo, con la propuesta de creación de la Fundación Coop57 o con la propuesta de participación activa en la participación activa de una red de Mercado Social. Pero, en consonancia con las conclusiones de Kasmir, los actores sociales que participan en Coop57 se caracterizan por tener un perfil de activismo político en diferentes ámbitos sociales y bajo diferentes ideologías, como podremos ir descubriendo en los casos descritos a lo largo de este trabajo o como ya ha sido mostrado en el caso de los fundadores de la cooperativa. Este perfil activista de los socios favorece los aspectos relacionales que requiere una asociación de las características de Coop57.

El Consejo Rector se reúne una vez al mes y cuenta con el apoyo de técnicos especialistas voluntarios que constituyen una Comisión Técnica y una Comisión Social, que aconsejan al Consejo Rector⁴⁶. Estos órganos compuestos por el Consejo Rector, la Comisión Técnica y Social y el Equipo Coordinador son quienes forman el núcleo de control de la cooperativa que está en permanente contacto, puesto que el conjunto de los socios (de servicios y colaboradores) se encuentra para la celebración de las dos asambleas anuales que se realizan. Esta dinámica dada por la estructura de la cooperativa es la que justifica que las asambleas no sean espacios de trabajo reales, sino que éste se realice de forma centralizada por el núcleo de la Cooperativa y las asambleas sean espacios de aprobación o no de esas líneas de trabajo. En la asamblea se dan intervenciones y debates por parte de los socios, donde se puede llegar a parar una propuesta por falta de consenso, pero según la práctica observada, el verdadero espacio donde se participa en establecer las líneas de funcionamiento de la cooperativa es en el Consejo Rector.

Concluyendo sobre el tema de la democracia interna podemos señalar que el voto de un socio colaborador no equivale al voto de un socio de servicio, si no $\frac{1}{4}$, puesto que no es un socio 'real' de la cooperativa al no participar de la actividad cooperativizada. Este hecho no impide, según lo observado, una participación igualitaria en la asamblea. Pero la participación real en la elaboración de los planes de trabajo y en el gobierno de la cooperativa está reducida a un núcleo pequeño de personas. Esta diferencia entre los 'derechos' de los socios frente a los 'poderes' de los

⁴⁶ En estas comisiones profundizaremos posteriormente

socios ya ha sido descrito por la antropóloga S. Kasmir en el trabajo sobre la cooperativa Fagor del Grupo Mondragón (Kasmir, 1999). En Coop57, de acuerdo con las explicaciones de Balletero, la verdadera democracia debe interpretarse como la posibilidad de que cualquier persona puede elegir y ser elegido en los cargos de representación en el Consejo Rector (Balletero, 1990: 49).

Sobre estas cuestiones habla abiertamente la propia Coop57. Josep Maria Vilaseca, en una entrevista para la revista Nexa en el año 1999 comenta:

'Pregunta: ¿todo pasa por la asamblea?

Respuesta: No, sería imposible; aunque intentamos que los socios se impliquen al máximo. La asamblea ha elegido un consejo rector compuesto por tres miembros más un representante de los adheridos. Las sesiones ordinarias del consejo se hacen una vez al mes y sirven para decidir sobre las propuestas de préstamo.⁴⁷

Otro instrumento que sirve para medir la participación democrática de los socios en la cooperativa es el Balance Social, documento creado en el 2008 por la XES (Xarxa d'Economia Solidària), que es la sección catalana de REAS (Red de redes de Economía Alternativa y Solidaria), red estatal vertebradora de otras redes territoriales que aglutinan experiencias de economía solidaria. Este balance fue impulsado para complementar el balance contable de las empresas de la economía social y analizar criterios internos como la democracia, la igualdad, el compromiso medioambiental, el compromiso social, la calidad laboral y la profesional⁴⁸. Los resultados concretos de Coop57 para el año 2009 son los siguientes:

'Democracia: Integrado por 250 entidades y 800 personas socias colaboradoras, que tienen un grado de participación del 33% y del 14% respectivamente en las asambleas generales donde se toman las decisiones, se escogen los órganos de gobierno y se deciden el destino de los excedentes. En el Consejo Rector, donde se fragua el plan estratégico, están representados, en función de los diferentes ámbitos y sectores (cooperativismo, inserción, movimientos sociales, cultura) el 10% de los asociados.⁴⁹

Observamos la poca representatividad de la que gozan los socios colaboradores en los órganos sociales de la cooperativa, lo que repercute en el poder de decisión. La Ley de Cooperativas de Cataluña 18/2002, por la que se rige Coop57 otorga un 40% de margen para los votos de los socios colaboradores dentro de la Asamblea. Sin embargo, los estatutos internos de la cooperativa redujeron a un 25% ese porcentaje. La Ley dejaba a voluntad de los estatutos internos de las

⁴⁷ Traducción del catalán (García; 1999: 111). El número de representantes citados para los socios y los socios adheridos (hoy en día llamados 'socios colaboradores') hacen referencia a la base social que componía la cooperativa en 1999. Hoy en día son mayores, puesto que la cooperativa ha crecido en número de socios.

⁴⁸ Fuente: www.xes.cat

⁴⁹ Fuente: Boletín de Coop57 nº 15, febrero 2009, en línea: www.coop57.coop

cooperativas permitirles la participación en el Consejo Rector, de forma proporcional con los socios de servicios y de trabajo, lo que Coop57 aceptó. La ley anterior a la del 2002, la Llei 13/1991 de Cooperatives de la Generalitat, permitía la participación del socio adherido en las asambleas de la cooperativa con un límite del 20% del global de los votos sociales y dejaba la opción de la participación en el Consejo Rector a los estatutos internos. Según los datos proporcionados por la propia cooperativa, la frecuencia de asistencia de socios de servicio y colaboradores a las asambleas es de 150 de un total de 400 socios para la Sección de Cataluña.

La poca representatividad de la que gozan los socios colaboradores es una preocupación constante que ha sido reflejada en las entrevistas hechas durante el trabajo de campo, así como una realidad expresada en las asambleas por los propios socios colaboradores. El problema radica en su naturaleza, puesto que es un socio especial que no tiene plenos derechos. Ambos tipos de socios contribuyen a financiar la cooperativa, pero los socios colaboradores sólo colaboran con la cooperativa aportando capital pasivo, no actividad, mientras que los socios de servicios sí aportan actividad, operando comercialmente a través de servicios con Coop57. Sin embargo, su número en proporción con los socios de servicios es altamente elevado: 639 entidades socias de servicios frente a 3.010 socios colaboradores⁵⁰. En todo caso, su papel en la cooperativa es fundamental puesto que son quienes inyectan buena parte del capital que se convierte en crédito para los socios de servicios y permite que la entidad pueda mantener su actividad y su autonomía con respecto a las instituciones políticas (Banco de España, administraciones públicas, partidos políticos, patrocinadores...). El hecho de que cualquier persona pueda ser socia colaboradora a partir de una aportación de 300 € es un factor que en la práctica incide en los propios niveles de democracia de la cooperativa, puesto que sus 'inversores capitalistas' pueden serlo bajo unas exigencias económicas bajas (300 €) que dan derecho a participar en la asamblea y a ser elegido como representante en el Consejo Rector. Esto significa que la tipología de actores sociales que nutren los fondos de la cooperativa es muy plural, con un perfil de socio que se caracteriza por primar los aspectos sociales de la cooperativa financiera, más que los económicos. El problema radica en que la cooperativa ha proyectado un papel del socio como ahorrador concienciado que decide sobre la finalidad de sus ahorros, figura característica de las finanzas éticas, al mismo tiempo que se da la ambigüedad de ser socio capitalista de la cooperativa sin pleno derecho en la actividad de la cooperativa.

Como vemos, entonces, el peso de Coop57 está puesto en el socio de servicios, verdadero propietario de la entidad, puesto que desempeña tres funciones propias de la cooperativa tradicional (Ballester, 1990: 95): 1) participan en la actividad cooperativizada; 2) aportan capital; 3) participan en el control de la empresa. Al fin y al cabo, como vemos, Coop57 se creó para satisfacer las

⁵⁰ Fuente: Boletín de Coop57 nº 27, marzo 2015. En los comienzos de la cooperativa, esta desproporción no era tan grande: En 1999 la cooperativa contaba con 25 socios de servicios y 27 socios adheridos (fuente: García; 1999; 107).

necesidades financieras de sus cooperativas socias, creadas por el grupo de ex-trabajadores de Bruguera, marcadas por un fuerte carácter autogestionario. Participan de los resultados de la cooperativa (ganancias y pérdidas), pero los excedentes de la cooperativa, aunque podrían, no se reparten en metálico entre los socios, sino que se incorporan al capital social de la cooperativa para fortalecer sus fondos. La agilidad de los servicios financieros de la que gozan estas cooperativas socias de servicios se ve complementada con la flexibilidad con la que Coop57 se ajusta a las necesidades financieras de las cooperativas socias. Estas ventajas sobre el acceso al crédito están condicionadas por su condición de socios, ya que están implicados con el objeto social de la cooperativa y no necesitan una muestra constante de sus garantías (Ballester, 1990: 61). La agilidad en responder ante las necesidades de liquidez de las empresas socias se ve complementada por un precio más barato del crédito ofrecido, que no tiene gastos adicionales al no abrirse ante notario, por lo que no hay que añadir tasas adicionales. El papel que juega Coop57 con sus socios de servicios es de gran utilidad para los socios, puesto que hay que recordar además que estas empresas no siempre tienen fácil acceso a la financiación, puesto que son empresas recién constituidas, con pocas garantías, o muy pequeñas y con cuentas de explotación modestas (Gutiérrez, 2005:47). Además de que la banca tradicional considera a las cooperativas como empresas poco ágiles y eficaces de alto riesgo (García, 1999). Debemos recordar que la tipología de socios de servicios se amplió en el 2002 a asociaciones y fundaciones. Es decir, Coop57 pasó a financiar a una parte de empresas sociales dedicadas al sector productivo y al sector servicios. La mayor parte de los créditos concedidos financian circulante, inversiones de inmovilizado, adelanto de subvenciones, etc.

Esta facilidad en el acceso a la financiación se ve acompañada por otra de las particularidades de la cooperativa, el sistema de avales exigido para garantizar los préstamos. Mientras que las instituciones financieras convencionales aplican comúnmente un tipo de garantías llamadas 'solidarias', que responsabiliza indistintamente a cada uno de los avalistas por el montante total del préstamo, Coop57 innovó en un sistema de avales personales mancomunados, que responsabiliza de forma fraccionada a cada uno de los avaladores. Es decir, un aval solidario suscrito por 5 personas que avalan un crédito de 10.000 €, implica que el acreedor puede reclamar a cada una de las 5 personas la devolución de los 10.000 € hasta que salden la deuda, mientras que la misma situación bajo el sistema de avales personales mancomunados, hace que los avalistas sean responsables ante el acreedor de la devolución de 2.000 € cada uno, independientemente de que el resto de avalistas respondan o no.

Este sistema de avales es otra de las particularidades de la cooperativa que la hace singular. La cooperativa lo describe como un sistema de garantías 'con criterios de capilaridad y

responsabilización de los miembros de las entidades⁵¹. La economista Begoña Gutiérrez Nieto se detiene en el análisis de este tipo de garantías en su estudio sobre Coop57 por su carácter inusual. Fue otra de las propuesta del abogado del Área del Colectivo Ronda, J. M. Vilaseca, que pretendía responder al principio de solidaridad cooperativa, puesto que se primaba la viabilidad económica de la empresa antes que las garantías ofrecidas por sus socios, que es el primer criterio de un banco convencional. De ahí reciben el nombre de avales personales, por oposición a patrimoniales, porque no se centran en los bienes patrimoniales presentados sino en la capacidad de respuesta de las personas que apoyan la actividad económica emprendida. Este tipo de acuerdos personales (también llamados capilares) son una declaración de intenciones por parte del avalador que ni siquiera se firma ante notario para no encarecer el coste del crédito (Gutiérrez, 2005: 54).

El motivo de su poco uso dentro del sistema bancario es el alto riesgo de impago que conlleva, puesto que se necesita que todos los avaladores que se han responsabilizado fraccionadamente por la devolución del crédito respondan ante la deuda contraída. La pregunta pertinente, entonces, es si el uso de estos avales ha supuesto un riesgo para la solvencia de Coop57. Hasta el 2001 la tasa fue del 0,0 % y en los siguientes años se mantuvo en rangos moderados. El índice de morosidad que presentó la entidad durante el 2014 fue de 2,20 %, que es altamente contrastable con el 12,5 % que registró el conjunto de entidades del sistema financiero español en el mismo periodo⁵². La respuesta es no. Una de las explicaciones que diversos autores han dado sobre este hecho aunque aplicadas al análisis de los microcréditos o de la banca ética, es el interés común que une al acreedor y el deudor, puesto que existe una vinculación societaria entre ambos y no clientelar (Gutiérrez, 2005: 48). Este desarrollo práctico de responsabilidades comunes deriva en una relación de confianza que algunos estudios muestran como fundamentales para explicar el éxito de estas operaciones (San José, L. et al., 2011: 153). La alta implicación de las empresas que usan Coop57 con el objeto social de la misma es un hecho, pues es un criterio de la cooperativa la condición de socio para poder usar los fondos comunes de la cooperativa. Lo que implica corresponsabilidad en los acuerdos del que se desprende un principio ético de actuación entre el demandante de préstamo y quien lo otorga. Sin embargo, estudios como los de Sharryn Kasmir sobre Mondragón muestran la necesidad de relativizar la cuestión de la identificación de los actores cooperativistas con la empresa, pues la igualdad teórica que se presupone en su estructura no es igualmente compartida, ni el sentimiento de solidaridad es exclusivo a las empresas cooperativas y puede verse en otro tipo de empresas, como en empresas familiares.

En Coop57, a priori, se aprovechan las características que da una relación asociativa y no clientelar entre los socios para poner en marcha un tipo de avales más asequibles para el socio, lo

⁵¹ Fuente: acta del 20. 05. 2011

⁵² Fuentes: datos internos ofrecidos por el Equipo Coordinador de Coop57 y el periódico El País (18. 02. 2015): http://economia.elpais.com/economia/2015/02/18/actualidad/1424252112_498097.html

que es una ventaja, sobre todo si es una empresa de nueva creación. Las ventajas incluyen una flexibilidad en los términos de devolución del préstamo y del precio, que es menor que en el mercado. Es decir, una vez que una empresa ya socia de la cooperativa solicita préstamo y ha encontrado entre su base social (dentro o fuera de la empresa) a personas que garanticen el préstamo, se establecen unos términos de devolución del préstamo con plazos y cuantías personalizados (Gutiérrez, 2005: 137).

Durante el periodo de trabajo de campo tuve la oportunidad de entrevistar a una cooperativa de trabajo asociado socia de Coop57 que nos permite ver en la práctica qué supone este sistema de avales personales mancomunados para una empresa de nueva creación:

En el año 2003, tres jóvenes barceloneses menores de 25 años decidieron crear su propia cooperativa de trabajo asociado en el barrio de Sants. El proyecto de constitución de la Tetería Malea S.C.C.L. no partía de una experiencia laboral previa ni tenían formación en el campo empresarial ni en el sector de la hostelería. No tenían dinero para arrancar el negocio, ni garantías patrimoniales que respaldaran la petición de crédito, tan solo contaban con capital humano y su capacidad de trabajo para iniciar el proyecto. Durante el proceso de constitución de la cooperativa de trabajo les hablaron de Coop57, a quienes se dirigieron con un plan de empresa para solicitar un préstamo de 30.000 €. Se solicitó su admisión como socia de Coop57 y tras varios análisis técnico-económico de la Comisión Técnica que presentaban serias dudas sobre la viabilidad del proyecto empresarial, fueron admitidas como socias. La concesión del préstamo de 30.000 € a 5 años con unos intereses anuales del 7 %⁵³ fue condicionada a la consecución del respaldo de 30 avaladores del préstamo. Los socios de la Tetería superaron el apoyo exigido y presentaron 48 avaladores que a través de avales por valor de 3.000, 1.000 y 300 € permitieron el acceso a la financiación para iniciar su empresa. La Tetería abrió sus puertas en el 2005. Las socias de la cooperativa cuentan así el proceso:

'Nuestra motivación fue encontrar una forma de empleo que pudiera autoocuparnos para salir del mercado laboral precario existente. Buscamos otras cooperativas en las que apoyarnos, como Cus Cus y Mon Verd y así redactamos los estatutos. Mon Verd nos habló de Coop57. Coop57 no nos conocía y nos reenvió a la Fundació Un Sol Mon de Caixa Catalunya, que daba microcréditos a emprendedores, lo que encontramos una incoherencia y nos enfadó mucho. Finalmente revisaron nuestro proyecto y nos pidieron 30 avales de 30 personas. Presentamos 48 avales de familiares, amigos y gente del barrio. Que nos pidieran tantos avales nos sentó mal, pero ahora con el tiempo reconozco que era un proyecto muy poco maduro. Sabemos que ningún banco nos hubiera dado crédito. Sólo así pudimos poner en marcha la cooperativa. Empezamos con mucha deuda y eso implicó que trabajáramos

⁵³ Fuente: acta del Consejo Rector del 24.01.2005

años para devolver el dinero⁵⁴.

Al preguntar al equipo técnico de Coop57 sobre las dudas que presentaba el caso de La Tetería, esta fue la respuesta:

'Veíamos el potencial económico del proyecto, pero hablando en términos financieros, presentaba mucho riesgo porque el local que querían comprar era una mala opción pues estaba en mal estado e implicaba endeudarse altamente para reformarlo. Sólo en vigas para el techo se gastaron 20.000 €. Pero ellas querían ese local. Concedimos el préstamo porque había mucha implicación por parte de las socias, pero sólo bajo la condición de implicar a mucha más gente en caso de no poder retornar el préstamo. Salieron adelante, pero pasaron unos años duros devolviendo el dinero, lo que implicaba no tener beneficios en el negocio'.

De este caso se desprenden varias reflexiones: la primera es que a través de Coop57, la Tetería Malea pudo acceder a la financiación de su empresa, cosa que no hubiera sido posible con una entidad financiera convencional. Las razones que hubiera señalado un banco convencional en su contra se hubieran basado en el alto riesgo que suponía el negocio a causa de la falta de garantías, la inexperiencia de los actores implicados, la edad, y un proyecto no 100 % viable debido a las condiciones del local. Que las cooperativistas pasaran unos años sin tener beneficios cuestiona la viabilidad del propio proyecto. Lo que tiene de extraordinario este caso es que se tuviera en cuenta el factor de las redes sociales de apoyo de las cooperativistas a la hora de valorar la financiación, puesto que las redes de apoyo no son un aspecto medible para una entidad financiera, en contraposición al capital patrimonial exigido. Este aspecto es importante, puesto que vemos que Coop57 incorpora al ámbito económico contable un aspecto incuantificable, que se convierte en clave para permitir la financiación de la actividad económica. Es la tendencia del capital a incluir en su esfera aspectos que no pertenecen a ella, como son las redes de apoyo, las relaciones de confianza entre una corporación, etc., que viene a sustituir la falta de capital monetario para iniciar un negocio (Naroztky, 2010). La ambigüedad del asunto es que pedir tantos avalistas no deja de ser una estrategia económica para asegurar el retorno del préstamo en caso de impago implicando a cuanta más gente mejor, al mismo tiempo que permite iniciar el proyecto a personas que estarían fuera del circuito del préstamo porque no destacan por un perfil y unas habilidades empresariales. Es una alternativa al sistema de garantías solidarias convencional, más democrática e integradora, pero no deja de ser una estrategia para asegurar la viabilidad de Coop57 en términos económicos clásicos.

⁵⁴ Entrevista a María, de Tetería Malea S.C.C.L., 09/03/2011

Los aspectos negativos derivados de la consecuencia de no poder retornar el préstamo a Coop57 también presentan una operativa particular en Coop57 (García, 2005: 56; García, 1999: 109). En un primer momento, se intenta renegociar la deuda estableciendo nuevos plazos y montantes económicos, eximiendo en ocasiones al socio del pago de los intereses de demora si es necesario, porque la política de la cooperativa en esta materia es que no interesa ahogar al socio de servicios, sino asegurar el retorno del crédito. El artículo 6 y el artículo 41 de los estatutos internos de Coop57 establecen protocolos de actuación ante problemas derivados de la imposibilidad de retornar en préstamo, como la sustracción de las aportaciones obligatorias y voluntarias para liquidar parte o el total de la deuda. Si finalmente la deuda se declara incobrable, se contabiliza dentro del balance de pérdidas de la cooperativa financiera. No se emprenden medidas judiciales a no ser que se haya percibido inicios de estafa. Sin embargo, en una situación similar en una entidad financiera común, se persigue a los avalistas que responden con todo el patrimonio (presente y futuro) hasta que se recupera todo el montante del crédito, añadiendo unos intereses de demora. A lo largo de la investigación encontré una asociación que había tenido que cerrar su negocio y nos sirve como ejemplo para explicar en la práctica este proceso:

La asociación Ona Nova nace en 1998 en el barrio de la Zona Franca de Barcelona. El objetivo de la asociación era cubrir el vacío que había dejado el cierre de la Fundación Zona Franca en la vida del barrio, donde trabajaron dos de las tres socias de la asociación. Conocían, pues, la problemática que existía en el barrio en torno a mujeres mayores de 45 años, paradas de larga duración o inmigrantes para encontrar trabajo. Crearon la asociación para ofrecer puestos de trabajo para este perfil de mujeres de baja formación laboral, ofreciendo cursos formativos, actividades lúdicas y un plan de seguimiento para incorporarlas al mercado de trabajo. En el 2005 quisieron ampliar la actividad de la asociación y entraron en concurso público para llevar el bar de una biblioteca del barrio con el objetivo de emplear a mujeres durante un año y formarlas en el sector de la hostelería. El bar no acabó de funcionar y en el 2010 tuvieron que cerrar las puertas y renegociar los términos de devolución de la parte del crédito que no había sido devuelto a Coop57 y de otros que mantenían con otros bancos. Una de las socias de Ona Nova describe así el caso:

'Ana: Nosotras no teníamos un patronato detrás de la entidad, si no que éramos personas físicas que teníamos que apoyar personalmente cualquier proyecto que poníamos en marcha con dinero propio. Presentábamos el proyecto a entidades públicas que cuando tardaba en pagarnos, teníamos que pedir préstamos personales a los bancos para poder financiarlo. Hasta que pudimos entrar en Coop57 en el 2003 y nos adelantaban el dinero de subvenciones que teníamos aprobadas. Había que devolverlo, pero en mejores condiciones que cualquier banco [...], porque no tienes que abrir el crédito ante notario y pagar la

apertura y porque los intereses son menores. Se establece un acuerdo mutuo y unos pagos mensuales con unos intereses que son menores. [...] Si estabas mucho tiempo sin cobrar una subvención, sabías que el Coop, bajo un informe que tenías que llevar y una serie de papeles, ajustando bien lo que pedías, era fácil que te la diera. [...] Inauguramos la cafetería en el 2005. Vimos que era la gran oportunidad de dar el salto de una entidad pequeñita en la zona y poder abrirnos para hacer más inserción laboral en el territorio. El local no estaba en condiciones, pero nosotras nos lanzamos a la piscina. Y llegó la crisis del 2010, que fue brutal. Tuvimos que cerrar. [...] Nosotras estamos ahora pagando personalmente el crédito de Ona Nova entre las tres personas que formamos la asociación, porque aunque el tema de Coop sea diferente a cualquier entidad financiera, el acuerdo es un acuerdo personal. Ramón, el coordinador de Coop57, que además de estar en la entidad financiera es también un asesor amigo nos explicaba: 'tal como está el patio y la crisis, lo que tenéis que hacer es cerrar cuando se pueda la cafetería de la biblioteca'. Y cerramos y empezamos a devolver los créditos que teníamos con el Coop y otros préstamos que teníamos con Caixa y la Caixa Catalunya.

Pregunta: ¿cuál es la diferencia que ha habido en la devolución de los préstamos entre Coop57 y cualquiera de los otros dos bancos?

Ana: Con Caixa Catalunya teníamos una póliza que nos la reconvirtieron en préstamo personal, que esta ha sido la que nos ha dado el gran palo de nuestros últimos dos años. Con Coop pudimos renegociar una cuota de 130 € al mes que nos venía más o menos bien a las tres y en un tiempo que no era corto, si no a medio plazo... Fundamentalmente es esto. Con la Caixa Catalunya no pudimos llegar a renegociar porque tendríamos que haber vuelto a pagar unos intereses por ese préstamo, a volver a abrir otro préstamo, y se nos iba a encarecer mucho más el total de lo que debíamos. La proximidad y la confianza... no es lo mismo la reunión que tuvimos las tres con Ramón, que pudimos hablar todo abiertamente en una mesa e intentar ver cómo se podía arreglar. [...] También estuvimos varios meses sin pagar cuota, avisando al Ramón⁵⁵.

Esta entrevista describe la flexibilidad de Coop57 en el proceso de resolución de la deuda contraída. La flexibilidad no exime de la devolución del crédito, pero sí permite el ajuste de los términos de devolución a las particularidades de los implicados.

A través del estudio de las actas pude acceder a otros casos que nos ilustran con mayor profundidad la actuación de Coop57 en caso de imposibilidad de retorno del crédito o de no respuesta de los avaladores. Por ejemplo, el caso de una librería constituida como cooperativa de

⁵⁵ Fuente: entrevista a Ana Montoro, de la Asociación Ona Nova, diciembre del 2011, acta del Consejo Rector del 27.09.2010 y acta del Consejo de Sección del 28.03.2011

trabajo asociado que tuvo que liquidar su actividad en año 2005. Coop57 no obtuvo respuesta por parte de los socios ante las ofertas de renegociación del crédito. Ante la imposibilidad de devolución del préstamo, reclamó a los avalistas la responsabilidad adquirida, pero sólo 2 de 4 respondieron. Coop57, siguiendo lo previsto en el artículo 41 de los estatutos extrajo las aportaciones obligatorias y voluntarias que la librería había hecho a Coop57 a lo largo de su vida como socia. Consecuentemente perdió su condición de socia. Parte de lo que quedó de la deuda fue pagado por los avalistas que respondieron durante 3 años. Aun así 5.000 € no se consiguieron devolver y se trasladaron a la cuenta de pérdidas⁵⁶.

En otro caso coetáneo y similar al anterior, una cooperativa pagó una parte de la deuda crediticia contraída con Coop57 a través de la venta del mobiliario de la cooperativa liquidada. Tras varios intentos de negociación y ante la imposibilidad de retornar el crédito, se reclamó el pago de la deuda a los avaladores del crédito. La deuda ascendía a 1.197 €⁵⁷. Sólo uno de los avaladores respondió pagando el 50 % de la deuda contraída, mientras que la otra parte se hizo en especie a través de la venta del mobiliario de la oficina cerrada, por un importe equivalente al 50 % de la deuda contraída. Se consiguió saldar la deuda totalmente.

En otro de los casos nos encontramos con una cooperativa que trabajaba dentro del sector productivo que en el 2007 pide un nuevo crédito a Coop57, después de varios ejercicios con resultados delicados en los que la cooperativa tuvo que replantear su plan de viabilidad. Los socios de la cooperativa ofrecen a Coop57 garantías de tipo patrimonial para respaldar el pago del préstamo solicitado, ofreciendo el piso en el que viven dos de los miembros de la cooperativa. Coop57 les concede 100.000 € a 5 años, con un interés del 6,75 %⁵⁸. En el 2008 entra en un proceso de liquidación asesorado por el Colectivo Ronda. En el 2010 Coop57 antes de ejecutar el aval y desposeer a los avaladores de su vivienda, propone la comprar del piso ofreciendo un alquiler a los avaladores y la posibilidad futura de compra.

Este caso nos permite ver que aunque Coop57 prima los avales personales mancomunados como principio de actuación, su flexibilidad también permite excepciones y puede aceptar garantías patrimoniales como medida extraordinaria.

También nos encontramos con el caso excepcional de una cooperativa del sector de la construcción que emitió títulos participativos en el 2005 por valor de 480.000 € para financiar dos promociones de vivienda en construcción. Las obras se retrasaron y la cooperativa comenzó a sentir la crisis del sector inmobiliario del 2008. Cuando venció el término de los títulos emitidos, no pudo devolver 180.000 € y solicitó un nuevo crédito a Coop57, a lo que se sumó un problema de liquidez en tesorería que no consiguió solucionar porque los bancos habían comenzado a restringir el

⁵⁶ Fuente: acta del Consejo Rector del 29.03.2005 y del 28. 04. 2008

⁵⁷ Fuente: acta del Consejo Rector del 25. 10. 2004

⁵⁸ Fuente: acta del Consejo Rector del 01.10.2007

crédito. Coop57 propuso comprar las oficinas de la cooperativa por valor de casi el préstamo que tenía pendiente de amortizar (295.087 €). La cooperativa destinó ese importe a finalizar las obras. Coop57 alquiló con opción de compra las oficinas-almacenes a la cooperativa y le concedió un nuevo préstamo de 100.000€⁵⁹. Pero el retraso de las obras provocó problemas con la propiedad del terreno y con las oficinas-almacenes que les habían comprado. Finalmente, Coop57 vio que no se podía recuperar 180.000 € de deuda. Se compensó parte de la deuda extrayendo ingresos de activos que tenían en Coop57, como las aportaciones obligatorias y voluntarias y la compra de títulos participativos a otra entidad. El resto lo asumió Coop57, incorporando la deuda al balance de pérdidas, con la previsión de amortizar la deuda en 6 años, aprovisionando 30.000 € anuales para este concepto.

Vemos que en este caso la operación daña seriamente las cuentas de Coop57, ya que 180.000 € es un agujero importante para las cuentas modestas de la cooperativa financiera. Pero, como vemos, este es el único caso de impago grave con el que se ha encontrado Coop57 a lo largo de su trayectoria. El ratio de morosidad en aquel momento, el 2010, es del 0,3 %⁶⁰. Como vemos, este tipo de avales sí suponen un riesgo para la cooperativa, pero permite acceder a la financiación de muchas empresas que quedarían excluidas del circuito del préstamo de otro modo. El hecho de que Coop57 no esté regulada por el Banco de España permite aceptar más riesgo en las operaciones puesto que no está obligada a seguir su normativa en materia de garantías, lo que, de nuevo, se torna en un riesgo para el socio de Coop57. Aún con todo, vemos que el sistema de los avales mancomunados da más flexibilidad para acceder al crédito que la banca convencional atendiendo a la situación particular del socio, aunque en caso de imposibilidad de retorno del préstamo se acabe implicando a terceras personas y se usen todos los recursos para conseguir saldar la deuda (incluso a través de bienes patrimoniales).

Lo cierto es que a lo largo de la investigación no encontré ninguna otra entidad que usara este tipo de sistema de garantías. Ni en el sistema financiero convencional ni en el ético, caracterizado por la orientación social de sus inversiones, donde sólo el 36,6 % usan sistemas de garantías con operativa diferente a la tradicional (San José et al., 2011: 162). De hecho, este tipo de flexibilidad en la materia de garantías es más propio del sistema de microcréditos (Gutiérrez, 2005: 25). Por ello es necesario diferenciar entre el sistema de avales personales mancomunados y los microcréditos, caracterizados por no aportar ningún tipo de garantía al préstamo. Coop57 sí exige garantías, aunque muy particulares, como hemos visto. Está fuera de ser considerado un programa de microcrédito. Sin embargo, tienen en común que ambos sistemas facilitan el acceso a la financiación a colectivos con dificultades. Pero la diferencia es que en países en vías de desarrollo

⁵⁹ Fuente: acta del Consejo Rector del 24.11.2008

⁶⁰ Fuente: acta del 05. 02. 2011

ayudan a combatir la exclusión social de personas pobres o marginadas, mayormente mujeres, en los países avanzados se destinan a emprender empresas que generen autoempleo. También se diferencia en cuanto al montante dado como crédito: Gutiérrez Nieto señala que mientras que el Grammen Bank de Bangla Desh, que es el prototipo de banco especializado en microcrédito en un país no occidental concede de media 200 \$ (183 € aproximadamente) por persona a grupos de personas independientes que se ven obligados a devolverlo por la presión grupal, en los países occidentales se concede cantidades mayores. Coop57 concede hasta 300.000 € de préstamo, con lo que el riesgo contraído es mucho mayor. Además los microcréditos en países no occidentales financian negocios de carácter informal y van acompañadas de apoyo y seguimiento, mientras que los concedidos en países occidentales deben de ser formales y los actores a quienes van dirigidos deben tener ciertas habilidades en gestión empresarial.

En definitiva, aunque Coop57 no conceda microcréditos al exigir garantías de pago, presenta una operativa mucho más flexible que la seguida por la banca tradicional (Gutiérrez, 2005: 136). Priman la implicación en el proyecto de los actores impulsores, antes que las garantías patrimoniales. Esto es una ventaja para el sector cooperativista, que normalmente presenta bajos niveles de capitalización, lo que supone un problema a la hora de solicitar financiación. Los expertos en el campo cooperativista comentan: *'Los bancos y las cajas, salvando alguna excepción, consideran a las cooperativas como entidades de alto riesgo para concederles crédito. Se les presupone que no son ágiles y que tienen una gestión deficiente'* (García, 1999: 101). De ahí la importancia del papel jugado por Coop57 para este tipo de empresas sociales. Aunque el riesgo que asumen por la aplicación del tipo de garantías, el resultado que ofrece la cooperativa financiera es muy positivo. Apuntamos que este fenómeno es debido por integrar en la esfera de la negociación valores que no son económicos, como son la confianza entre los acreedores y los destinatarios del crédito, la implicación en el proyecto por parte de los impulsores o las redes de apoyo con las que cuenta. Mucho más adelante en el tiempo, alrededor del 2010, Coop57 adoptará otras medidas para disminuir el riesgo de la cooperativa, como la creación de un fondo de garantías destinado a cubrir impagos o convenios con Sociedades de Garantías Recíprocas u otras entidades locales como la FCTC.

1.3. LOS PRIMEROS AÑOS DE ANDADURA (1997 – 2001)

Durante los primeros años de andadura de la cooperativa, el Consejo Rector mantuvo la misma composición. Estaba formado por Valentí Valencia, representante del colectivo de ex-

trabajadores de Bruguera que aportó el fondo inicial de 174.293 € para poner en marcha la cooperativa, Josep Maria Gasch, abogado del Colectivo Ronda que ejercía la función de tesorero y representaba al Colectivo de abogados en el Consejo Rector y J. P. Solà, representante de la cooperativa Mol Matric, que ejerció el papel de primer presidente de la cooperativa. Josep Maria Vilaseca y Laia Manté asistían en calidad de asesores técnicos por parte del Colectivo Ronda, encargados de gestionar las cuestiones técnico-económicas de la cooperativa y de las solicitudes de préstamos presentadas⁶¹. Aunque hemos visto que es Josep Maria Vilaseca junto con David Santacana quien ingenia toda la estructura jurídica tan particular de la cooperativa. Sobre estas personas se sustenta toda la actividad de gestión técnica de la cooperativa entre el año 1995 y el 1999.

Las reuniones del Consejo Rector en estos momentos eran rápidas, con una frecuencia mensual y tenían lugar en la sede del Colectivo Ronda. Los gastos de estructura de la cooperativa eran escasos, como vemos. Los esfuerzos de estos primeros momentos se centraron en crear una estructura operativa sólida que permitiera sumar socios de servicios y socios colaboradores. Se hicieron campañas comerciales con el propósito de captar ahorro popular para consolidar el fondo inicial de Bruguera⁶². Como la mayor parte de este fondo inicial quedaba inactivo, se decidió invertir 30.000 € en Letras del Tesoro y 60.000 € en un Fondo de Inversiones de La Caixa, lo que nos muestra que en sus inicios, los propósitos de Coop57 no estaban orientados hacia los principios de las finanzas éticas, que se caracterizan por una finalidad social en las inversiones realizadas⁶³.

En su propósito de crecimiento, se estableció un plan de difusión del proyecto que incluía varias acciones. Captar socios colaboradores invitando a que los miembros de una cooperativa que solicitaba préstamo se adhirieran a la cooperativa. También se presentó públicamente ante las cooperativas afiliadas a la FACCTA, federación de cooperativas vinculada al movimiento obrero con ideología autónoma que se había reciclado en el cooperativismo, como el colectivo de ex-trabajadores de Bruguera. Se encargó un logotipo, se hizo un tríptico divulgativo y se publicaron artículos en revistas del ámbito cooperativo como *El Brot* o *Nexe* y anuncios en otros medios como *Avui* o *Temps*. También se buscó la participación en encuentros y debates sobre el tema de la financiación cooperativista, alternativa o la autofinanciación. Se participó en el programa IRED-NORD sobre economía social y autofinanciación en Valencia en noviembre del 96 y en mayo del 97 se incorporó a la INAISE⁶⁴ (Asociación Internacional de Inversores en Economía Social), una red

⁶¹ Fuente: actas del Consejo Rector del 10.12.1996 y del 17.04.1997

⁶² Fuente: acta del Consejo Rector del 30.11.1995. Este tipo de ahorro que desde la cooperativa se denomina 'ahorro popular' es denominado más adelante 'ahorro solidario' (acta del 10.12.1996), puesto que es retribuido a un interés más bajo que en la banca tradicional, lo que para la cooperativa es signo de la implicación ideológica del ahorrador con el sistema financiero que presenta Coop57. Se hicieron varias campañas comerciales como 'Adhiérete a Coop57' o 'Colectivo de pequeños ahorradores' (fuente: acta del 25.01.1996)

⁶³ Fuente: acta del Consejo Rector del 30.11.1995

⁶⁴ Fuente: acta 08. 05. 97

internacional de origen francés cuyo objetivo es la financiación de proyectos sociales a través de una gestión transparente de los fondos.

La manera como aparece definido el objeto social de la cooperativa por sus actores en estas primeras actas iniciales es la siguiente: *'un proyecto de financiación alternativo inseparable de la práctica del principio de solidaridad, donde es posible que quien más aporte -porque puede- sea quien menos necesite y por tanto, quien menos reciba'*⁶⁵. Es decir, se quiere desarrollar un modelo financiero que integre los valores cooperativistas en los criterios operativos de concesión de crédito, lo que supone en sí mismo una diferencia con el sistema financiero convencional y les haría merecer la definición de 'alternativo', según su propia percepción. La idea es crear un modelo financiero para cooperativas autogestionadas por sus socios que sirva al mismo tiempo para canalizar ahorro de particulares.

En el año 1998 todavía se tenía un funcionamiento muy ligado a la FACCTA y al Colectivo Ronda. El número de créditos concedidos en esos momentos era muy pequeño⁶⁶ en comparación con las cifras actuales. Por ello los esfuerzos se focalizaron en la comercialización de la actividad de Coop57 para consolidar el crecimiento y profesionalizar la estructura operativa. Se buscó un comercial, el Grup Aqueni, que hiciese promoción en todo el ámbito cooperativo. Pero también se comenzó a adentrarse en el terreno de las finanzas éticas que iban ganando popularidad, como veremos más adelante.

Pero en el año 1999 se produjeron cambios en la cooperativa. La F.A.C.C.T.A. y la F.C.T.A.C. decidieron unirse en una única federación, la F.C.T.C., Federación de Cooperativas de Trabajo de Cataluña, tras darse algunos cambios en la organización de la F.C.T.A.C. que favorecieron el acercamiento de posturas de las dos federaciones. La F.A.C.C.T.A. representaba un modelo dentro del cooperativismo de trabajo asociado por promover la autonomía de los trabajadores frente a los sindicatos y los partidos políticos. Había huido de las estructuras supraburocratizadas de las federaciones y había promovido la creación de instrumentos autónomos al servicio de las cooperativas, que se articulaban alrededor de la Federación. Había impulsado la creación de Horitzó, escuela de formación cooperativa, la creación de Empenta, con servicios de gestoría, el Grup Aqueni, comercializador y propulsor de proyectos intercooperativos, y la creación de Coop57, que constituía la pata financiera del cooperativismo de base autónoma. En el proceso de convergencia de las dos federaciones se acordó la integración de los instrumentos con los que contaban ambas, como las escuelas de formación y las gestorías. Pero instrumento financiero sólo existía uno, lo que produjo tensiones porque la F.C.T.C. exigía mayor presencia y control sobre la cooperativa, cuestión que contravenía la trayectoria autónoma que caracterizaba a Coop57. Valentí

⁶⁵ Fuente: acta del Consejo Rector del 15. 02. 1996

⁶⁶ Sirva de guía el número apuntado por Josep Maria Vilaseca en la entrevista a la revista *Nexe*: 19 préstamos

Valencia comenta al respecto:

*'Coop57 para la FACCTA era como la joya de la corona, es decir, nosotros entendíamos que tenía que ser un proyecto que debía funcionar de manera independiente y que además en esos momentos [en Coop57] ya se estaba hablando de crecer, de acercarse a otros actores y de ampliar su campo de acción. La Federación sabe que Coop57 era un elemento importante para el movimiento cooperativo y quería tener un peso determinado.'*⁶⁷

Además de esta presión sobre el control de Coop57 por parte de la F.C.T.C. que pretendía tener peso en el Consejo Rector de la cooperativa, la propia Coop57 estaba en un proceso de búsqueda identitaria en el que aspiraba a consolidarse como entidad financiera, ampliando su ratio de acción. Para ello, consideró necesario delimitar el papel del otro actor que junto a la F.A.C.C.T.A. había impulsado su nacimiento, el Colectivo Ronda. La gestión de la cooperativa era llevada por el colectivo de abogados, ante lo que se propuso la contratación de un técnico permanente que llevara el día a día de la cooperativa, delimitando así la actividad del Colectivo Ronda a asesor legal externo pero no de gestor, eliminando así el riesgo de conflicto de intereses⁶⁸. También se buscó un local propio que permitiera abandonar la sede del Colectivo Ronda. Se trasladaron al local compartido con otras cooperativas en la calle Méndez Núñez.

En este mismo periodo, el propio Colectivo Ronda también estaba viviendo un proceso de cambio interno. La muerte de David Santacana, representante del Área de Economía Social del Colectivo Ronda, dejó un vacío que fue cubierto por Josep Maria Vilaseca, que al poco tiempo fue nombrado representante del Colectivo Ronda en el Consejo Rector (antes asistía en calidad de técnico, sin voto) y posteriormente fue nombrado presidente de Coop57, al mismo tiempo que ejercía la presidencia en la recién creada FETS. El colectivo de abogados estaba viviendo un periodo conflictivo generado por un proceso de crecimiento interno que provocó un cambio organizativo interno.

Todos estos cambios provocaron tensiones en la relación entre viejos y nuevos actores presentes en Coop57. La tensión estalló en conflicto ante la aprobación de un plan de trabajo para el periodo 2001-2004. El plan proponía ampliar los servicios financieros de la cooperativa al resto de entidades de la economía social, es decir, a asociaciones, fundaciones y empresas de inserción. Las motivaciones eran varias: después de los primeros años de andadura y de los deseos de profesionalizar la cooperativa, se llegó a la conclusión de que el sector del cooperativismo autogestionario era reducido para poder consolidar el funcionamiento de la cooperativa, en términos de ampliación del capital social, de número de socios y de servicios. Además, en esos momentos este tipo de entidades dedicadas al Tercer Sector estaban creciendo, debido al proceso de

⁶⁷ Fuente: entrevista a Valentí Valencia, 11.12.2014

⁶⁸ Fuente: acta del Consejo Rector del 27.05.1999

externalización de los servicios públicos por parte del Estado. Estas asociaciones y fundaciones que realizaban actividad mercantil ofreciendo servicios de cuidado, de acción social, de integración laboral, de reciclado, etc., se presentaban a concursos de la Administración Pública para subvencionar su actividad. El servicio que Coop57 podía ofrecerles, era el adelanto de la subvención para que la empresa tuviera liquidez y pudiera operar hasta que recibiera el pago definitivo. La operativa de este tipo de entidades dependiente de las subvenciones públicas y el papel de Coop57 no dejan de ser una contradicción con el principio de autonomía que defendía la cooperativa, si entendemos el término en su sentido de independencia de poderes y control de los propios actores.

Incluir a esta nueva tipología de entidades suponía ampliar la orientación inicial de la cooperativa de servicios financieros, ligada al movimiento cooperativista, hacia el movimiento de la economía social y solidaria. Es decir, suponía abrirse a los nuevos discursos ideológicos de este movimiento que estaba organizándose en torno al I Foro Mundial de Porto Alegre del 2001. Pero el conflicto no vino por el cambio de orientación de la cooperativa, al considerarse necesario para alcanzar unas dinámicas estables de funcionamiento, si no por la manera como había sido elaborado, que apartaba del proceso al núcleo que siempre había tenido control, el Colectivo Ronda.

El Plan de trabajo, que recibió el nombre de Plan Estratégico 2001-2004 fue elaborado por un recién nombrado Consejo de Dirección, compuesto por Josep Maria Vilaseca, el presidente de la cooperativa y representante del Colectivo Ronda en Coop57, Roger Sunyer, recientemente contratado como coordinador de la cooperativa, tras su trabajo en FETS y Miquel Miró, miembro de la nueva FCTC. Este era un nuevo órgano que se había creado para gestionar el trabajo técnico de la cooperativa y separarlo así del órgano político encarnado por el Consejo Rector⁶⁹. Este paso era considerado necesario para conseguir la profesionalización de la cooperativa. Sin embargo este nuevo órgano provocó tensión porque apartaba de su papel al colectivo de abogados que siempre había ejercido este trabajo y por su forma opaca y poco comunicativa de trabajar, contradictoria con los procesos asamblearios y participativos a los que estaba acostumbrado este grupo originario de actores. El Plan Estratégico se presentó y aprobó en la asamblea de marzo del 2001. El Plan preveía un crecimiento: de 662.000 € de fondos propios se pasaría a 3.000.000 (Sunyer, 2002: 75). Pero tras su aprobación se inició una serie de debates y malestares generados por las dudas que planteaba la nueva línea de trabajo: ¿qué valores debían tenerse en cuenta en la aceptación de estas nuevas entidades de naturaleza diferente a las cooperativas?, ¿qué tipo de asociaciones se querían aceptar? El Plan se había elaborado de una forma poco participativa y repentina y necesitaba de la implicación de todos los actores para que funcionara. Esto provocó una paralización de la actividad de la cooperativa. El conflicto llegó a su límite de forma indirecta, cuando los conflictos internos

⁶⁹ Fuente: acta del Consejo Rector 19.04.2001

del Colectivo Ronda provocan la salida de Josep Maria Vilaseca del colectivo de abogados. Consecuentemente, tuvo que dejar su cargo de representante del Colectivo Ronda en el Consejo Rector de Coop57 y abandonar la presidencia. Raimon Gassiot, coordinador adjunto de Coop57 en la actualidad y miembro del Consejo Rector en el 2001 comenta:

'Era un plan ambicioso y provocó un salto a nivel de cifras. Pero también proponía entrar en el tema de las subvenciones, colaboraciones con la administración... Y claro, eso es un cambio importante con la dinámica autogestionaria, bastante alternativa. Y eso mezclado con un cambio de discurso: de pasar del discurso de proyectos de autoocupación cooperativa al discurso de finanzas éticas y solidarias. Y eso se hace todo de golpe y hay cosas que empiezan a crujir. Claro, en todo esto hay muchas cosas interrelacionadas, ¿no?. Entonces hay un momento que peta. ¿Por qué peta? Pues porque hay gente, en los cuales yo me incluyo, que todo este tránsito de golpe y porrazo... empiezas a decir, ¿es realista este Plan Estratégico que nos hemos planteado? Esto de abrirnos a la economía social y solidaria, ¿cómo lo hacemos y cómo controlamos para que no se nos cuele gente muy alejada de nuestro planteamiento? Se mezclan los conflictos internos del Col.lectiu Ronda; también que gente del Col.lectiu Ronda consideran que están perdiendo parte del control sobre el instrumento, no verbalizada, evidentemente. Son impresiones que vas viendo. En la fusión con la Federación hay sus más y sus menos porque hay sensibilidades y dinámicas muy distintas. [...] Entonces, yo recuerdo dos momentos clave de visualización de un conflicto y a partir de ahí estalla todo: hay una fundación que pide un préstamo y uno de los partners es una S. L. Eso nos plantea dudas. En ese momento no había un filtro ético-social para las entidades. [...] En ese momento votamos que debía haber un filtro previo, pero eso nos generó muchas dudas sobre tipologías de entidades. [...] Y la segunda, que se presenta al Consejo Rector una propuesta sin discutirla que dice que es incompatible estar en el Consejo Rector y en la Comisión que evalúa los proyectos y se decide sustituir a dos personas. [...] Y eso estalla: En ese momento había también un conflicto interno en el Col.lectiu Ronda y J. M. Vilaseca acaba saltando del Col.lectiu Ronda. Él era el representante del Col.lectiu Ronda en Coop57, y además asumiendo la presidencia. Y pues, 'como tú no eres mi representante, tienes que dejar de ser presidente de Coop57'. Es decir, hasta ese momento el principal diseñador de lo que había sido el Coop, pues de golpe y porrazo deja de serlo.⁷⁰ [...] Y también una cierta voluntad de control por parte de la Federación hacia la gestión de Coop57.⁷¹

⁷⁰ Fuente: acta 10. 01. 02: 's'acorda acceptar la baixa de J. M. Vilaseca com a membre del Consell Rector i com a president, assumit les tasques de presidència na Rosa Miró'. Valentí Valencia, del colectivo de ex-trabajadores de Bruguera e integrante del Colectivo Ronda le sustituyó en el Consejo Rector y como representa de Coop57 en FETS (actas 10. 01. 02 y 25. 04. 02)

⁷¹ Fuente: entrevista a Raimon Gassiot, 15.06.2011

Esta crisis interna que vivió la cooperativa es señalada en todas las entrevistas que realicé como el momento más traumático que ha vivido la historia de Coop57 y nos muestra que el crecimiento y la consolidación de la cooperativa no ha sido un proceso homogéneo ni exento de tensiones y contradicciones. Se renovó el equipo de trabajo y la dirección y se convocó una jornada de encuentro entre todos los socios para restaurar la cohesión social y alcanzar unos acuerdos mínimos de funcionamiento. Raimon lo recuerda así:

*'Hay una crisis interna. Empezamos con muchas discusiones internas y Coop57 se paraliza bastante. Se debe renovar la presidencia. Se presentan M. Miró y V. Valencia, del Col.lectiu Ronda y del colectivo de Bruguera. Sale Valencia y M. Miró deja la cooperativa. La Federación deja su puesto en el Consejo Rector porque parece que no ha acabado imponiéndose la línea que promovían. Sunyer también deja su puesto de coordinación y Vilaseca se ha ido del Col.lectiu y del Coop. Es decir, renovamos desde la dirección política hasta el equipo de trabajo. Ahí es cuando contratamos a Ramón y comenzamos una nueva época.'*⁷²

La jornada de trabajo celebrada en Can Fulló en mayo del 2002 fue una declaración abierta hacia el cambio de la cooperativa: se aceptó la entrada de empresas no cooperativas que cumplieran el criterio fundamental de la democracia interna, de la igualdad en cuestión de género, edad, procedencia, el escalado salarial no superior a la relación 1/3. También se aceptó la creación de una Comisión Social que junto a la Comisión Técnica realizara una evaluación de los aspectos sociales de las entidades entrantes. Se estableció el acuerdo de que el 75 % de socios debían de ser cooperativas y el 25 % restante podía serlo o no serlo⁷³. Pero quizá lo más interesante de esta nueva etapa es la adhesión de nuevos principios y valores al funcionamiento de la cooperativa: se declara una complementariedad entre los principios de Coop57, los de la ACI y los de la banca ética⁷⁴.

Los principios rectores de Coop57 son:

- 1) autoorganización
- 2) gestión democrática y asamblearia
- 3) independencia
- 4) potenciación del cooperativismo
- 5) participación activa

⁷² Fuente: entrevista a Raimon Gassiot, 15.06.2011. Se refiere a Ramón Pascual, contratado en ese momento como coordinador de Coop57, puesto que desempeña hasta la actualidad

⁷³ *Voz nº 1* comenta acerca de este punto: 'Eso [ese porcentaje] es algo que a lo largo del tiempo no hemos revisado'. Raimon Gassiot añade: 'Esto se fijó en un momento determinado y con el tiempo, como vimos que no perdíamos nuestras esencias, no lo estamos aplicando'. Fuente: entrevista a '*Voz nº 1*', 18. 07. 2011 y Raimon Gassiot, 15. 06. 2011

⁷⁴ Fuente: resumen de las intervenciones de las jornadas e trabajo en Can Fullo, 11.05.2002

- 6) defensa de los intereses de las cooperativas de trabajo asociado
- 7) solucionar la difícil y discriminatoria situación en la que se encuentran las cooperativas para buscar recursos

Los históricos principios de la ACI son:

- 1) adhesión voluntaria y abierta de sus miembros
- 2) control democrático por parte de sus miembros
- 3) participación económica de los miembros
- 4) autonomía e independencia
- 5) educación, formación e información de sus integrantes
- 6) cooperación entre cooperativas
- 7) compromiso con la comunidad

Los principios de la banca ética son:

- 1) coherencia entre el uso del dinero y los principios éticos y sociales
- 2) participación
- 3) transparencia en la gestión, así como en la procedencia y el destino del dinero,
- 4) de implicación
- 5) de reflexión continua

En las Jornadas se concluye que aunque los principios rectores están enfocados el cooperativismo, sus valores no son exclusivos de él y que son compatibles con el mundo asociativo, que también cabe en sus objetivos de acción. Al igual que con los valores de una masa crítica de personas abiertas a la economía social y a la banca ética. Es decir, Coop57 se redefinió a sí misma como una cooperativa dispuesta a ofrecer servicios financieros a la economía social y solidaria bajo los principios del cooperativismo, de las finanzas éticas y de su propia trayectoria asamblearia y obrera. A través de la observación participante y de las entrevistas observé que los diferentes principios no aparecen fusionados y transformados en algo nuevo, sino que aparecen estratificados y superpuestos, y vividos de muy diferente manera según el tipo de actor y el momento de su incorporación en la cooperativa. La cooperativa en la práctica es, entonces, un espacio plural de confluencia de actores de muy diversa tipología.

CONCLUSIÓN

Coop57 incorpora una serie de valores sociales y de propósitos ideológicos desde el momento de su nacimiento. Los valores con los que nace son los heredados de los extrabajadores de

la Editorial Bruguera y del Colectivo Ronda, resultado de la evolución ideológica que ha vivido nuestros primeros actores pasando del *movimiento autónomo obrero* al cooperativismo. De los años de sindicalismo autónomo y lucha en Bruguera hereda el valor de la autonomía del trabajador, de su capacidad para autoorganizarse y autogestionarse. Del movimiento cooperativista histórico toma los valores de la cooperación, de la solidaridad basada en el asociacionismo libre y voluntario y el valor de la capacidad de la transformación social. La mezcla de todos estos valores hace que el propósito de la creación de la cooperativa responda a la finalidad de financiar al movimiento cooperativista autogestionario de Barcelona de finales de la década de los 1990s.

La constitución formal de la cooperativa en el año 1995 procuró en todo momento dotar de la mayor autonomía a los socios de la cooperativa para gestionar el dinero. Evitó que fuera regulada por el Banco Central Español, lo que permitió establecer unos principios particulares cuya base ideológica provenía de los valores incorporados: una autogestión colectiva y asamblearia y un sistema de garantías mancomunado.

Los primeros años de vida de la cooperativa tuvieron una actividad modesta. El contexto social del momento influyó en su trayectoria: por un lado la fusión de la Federación de Cooperativas de corte autogestionario con la Federación de Cooperativas mayoritaria ejerció presión por el control del instrumento financiero en que se había convertido Coop57. Por otro lado, el movimiento internacional de la economía social y solidaria reivindicaba con fuerza la democratización de la economía. Por otro, el movimiento en favor de las finanzas éticas cobraba popularidad exigiendo transparencia y criterios de inversión positivos como alternativa a la banca convencional.

La imbricación de los actores sociales de la cooperativa con este contexto socio-político les llevó a plantear la apertura de la cooperativa a nuevas empresas sociales que incorporaran estos nuevos valores. El resultado fue un conflicto interno entre aquellos que veían que la apertura llevaba a una profesionalización y crecimiento de la estructura y otros que criticaban las dinámicas del cambio y temían por la pérdida de control sobre el instrumento creado y la distorsión de sus valores originales.

Capítulo 2

LA PROFESIONALIZACIÓN DE COOP57: DEL MOVIMIENTO COOPERATIVISTA AL MOVIMIENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA Y LAS FINANZAS ÉTICAS

Al poco tiempo de iniciar el estudio de las actas y las entrevistas percibí que alrededor del año 2002 hubo un antes y un después en la historia de la cooperativa: faltaban actas de dicho periodo y las entrevistas hacían referencia a unas vivencias que mostraban al mismo tiempo un conflicto y una nueva época marcada por una apertura de la base ideológica y social de la cooperativa.

Profundizar en este periodo y en los cambios que se llevaron a cabo en la cooperativa fue el siguiente objetivo. Para ello era necesario analizar los valores que incorporaban los nuevos actores sociales, así como los conceptos emergentes tomados de los movimientos sociales. La cooperativa adoptó nuevas dinámicas que le ayudaron a alcanzar la profesionalización de su estructura, como la creación de una Comisión Social encargada de evaluar los aspectos sociales de las empresas sociales entrantes. La finalidad de dicho control era excluir de los servicios financieros a todas aquellas empresas que no reprodujeran los valores sociales representados por la cooperativa.

2.1. ALGUNOS APUNTES SOBRE LA HISTORIA DEL COOPERATIVISMO Y EL RESURGIMIENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Las cooperativas han sido consideradas desde sus inicios a mediados del siglo XIX como empresas sociales debido a la doble dimensión de su naturaleza: por un lado, la organización y la participación en los órganos políticos no está condicionada por la aportación de capital del socio, ya sea trabajador, consumidor o usuario de servicios. Por otro lado, esta forma particular de organización no niega una actividad económica, marcada por objetivos, métodos de planificación y gestión propios de cualquier empresa, aunque con diferencias en la redistribución de los beneficios, a causa de su estructura de propiedad colectiva. Sobre esta definición general que hemos dado aquí de la naturaleza cooperativa, surgen matizaciones diversas derivadas de las tensiones que se observan en la práctica entre los dos lados de la balanza: el lado económico que necesita mantenerse en el mercado y el lado social, empeñado en preservar los valores sociales adoptados a pesar de la

presión competitiva del mercado.

Los fundadores de la primera cooperativa que tuvo un éxito duradero, la *Rochdale Society of Equitable Pioneers* nacida en 1844 en Inglaterra, crearon una cooperativa de consumo para abastecer las necesidades de sus socios organizada bajo unos principios que, tras algunas adaptaciones, se han convertido en los principios cooperativistas adoptados por la ACI, ya comentados en el capítulo 1 (Ballester, 1990: 161). A partir de este momento, cooperativas de diversos tipos se expandieron por toda Europa. Y aunque cumplían una función común, la de facilitar el acceso a recursos de diversos tipos como trabajo, vivienda, bienes o servicios, formaron parte de programas políticos muy diversos entre sí. Gueslin nos habla de cuatro tendencias o corrientes dentro del movimiento cooperativista: la socialista, la social-cristiana, la liberal y la solidarista (Gueslin, 1987: 3). Lipietz (2006), define este tipo de organizaciones como '*formas de mutualismo, cooperativismo o asociacionismo para satisfacer las necesidades de la propia clase obrera*'. Sin embargo, programas como la Escuela de Nimes guiado por uno de los mayores impulsores del cooperativismo francés, Charles Gide, de inspiración social-cristiana, nos recuerdan que las ventajas del cooperativismo no debían ser exclusivas de una clase, la clase obrera, sino que debían favorecer al conjunto de la sociedad: '*obreros o burgueses, empleados de ferrocarril o de comercio, cooperadores de París, de provincias e incluso de los extremos del Globo, ¿no tenemos acaso el carácter común de ser consumidores?*' (AECOOP, ed., 1974: 57). Este texto nos muestra que el cooperativismo no fue un proyecto exclusivo de la clase obrera y que perseguía objetivos políticos distintos. Por ejemplo, M. Mauss simpatizante del partido socialista de J. Jaurès, fue un gran defensor del cooperativismo, pues según él contribuía a '*la emancipación general del proletariado*' (Mauss, 1997: 21), pero rechazando la violencia revolucionaria de los anarquistas.

El cooperativismo del siglo XIX evidenciaba la tensión de aquel momento histórico en el que el sistema de producción industrial de mercancías se había convertido en el axioma del sistema económico, preocupado por abastecer un mercado de mercancías, pero despreocupado en atender la dimensión social de las condiciones de trabajo necesarias para producirlas. Hablamos de la tensión entre el capital y el trabajo, constante en la historia del sistema de mercado capitalista, que vio en el cooperativismo una manera de aliviar el conflicto, puesto que los trabajadores eran al mismo tiempo los socios capitalistas y trabajadores de la cooperativa, lo que permitía eliminar la explotación entre clases sociales (Ballester, 1990). El interés por el fenómeno cooperativista hizo que analistas y estudiosos del momento favorecieran la expansión y la institucionalización de la doctrina cooperativista y de nuevas organizaciones sociales basadas en los principios de asociacionismo voluntario y de solidaridad que se presentaban como nuevas guías ideológicas para calmar la agitación social que se vivía a finales del siglo XIX (Blais, 2007; AECOOP ed. 1974; Gueslin, 1987). Estudios recientes como los de Gueslin (1987) o Moulaert (2005) caracterizaron este periodo

como la *'emergencia de la economía social'*, que aunque se refiere a viejas formas de asociación humana, se institucionaliza en este tiempo con la creación de cooperativas, mutuas y asociaciones. Gueslin señala que la acepción más común con la que podemos describir estas nuevas experiencias económicas es como *'otra forma de hacer economía política'* (Gueslin, 1987: 3). Estas nuevas organizaciones de la economía social se impregnaron de los ideales del momento y adoptaron un discurso que las convirtió en espacios económico-sociales idóneos para la *'transformación de la sociedad'* que padecía las desigualdades e injusticias de un mundo en movimiento. Esta idea de la *transformación social* implícita concretamente en el cooperativismo, aparece ya en los primeros discursos de Gide: *'transformación pacífica, pero radical, del régimen económico actual, haciendo pasar la posesión de los instrumentos de producción, y con ella la supremacía económica, de manos de los productores que la detentan actualmente, a manos de los consumidores'* (AECOOP, ed., 1974: 79). La potencialidad de la transformación social favoreció un discurso un tanto mitificado del fenómeno cooperativista que los juristas franceses con sus análisis ayudaron a promover difundiendo en la literatura una visión idealista o utópica, centrándose en aspectos como la ausencia del ánimo de lucro o la igualdad democrática basada en el derecho que han favorecido a mitificar el cooperativismo (Ballester, 1990). De este mito también nos habla Gueslin, quien nos advierte de los problemas de un concepto con una trayectoria histórica tan amplia y los riesgos de una *'exaltación romántica'* del fenómeno ligada a una cierta imagen del pasado (Gueslin, 1987: 305). Sin embargo, argumentos basados en el estudio de la teoría económica cooperativista como los de E. Ballester son útiles para destacar la dimensión económica del cooperativismo sin por ello mermar su dimensión social, precepto necesario para un análisis empírico que no se vea eclipsado por el halo mitificado del cooperativismo con el que frecuentemente se encuentra el investigador social cuando aterriza en el campo.

La importancia de la carga social que se proyectaba en las cooperativas estaba ya implícita en los socios de la primera cooperativa de Rochdale, quienes concebían la cooperativa como un espacio para la reforma de la clase trabajadora a través de la participación política en una institución colectiva. Hoy en día la ley contempla para las cooperativas españolas un Fondo de Educación destinado a la formación de los socios y trabajadores de la cooperativa. La investigación sobre la cooperativa de Mondragón (Kasimir, 1999), nos muestra que el padre Arizmendiárreta, fundador del proyecto, aspiraba a dar formación profesional a una clase obrera que al mismo tiempo sirviera a los propósitos del programa nacionalista vasco para retener el capital local. Este potencial social implícito en el cooperativismo también fue visto por la doctrina social de la Iglesia que vio en el corporativismo cooperativista la unión de los intereses de productores, empresarios y consumidores. Esa unión corporativa sería capaz de contener los deseos emancipadores y revolucionarios de la clase obrera. En España, por influencia francesa, el catolicismo social movilizó la aparición de

sindicatos de obreros católicos, '*los sindicatos amarillos*' encargados de difundir entre los trabajadores católicos la creación de cooperativas y uniones sindicales y de boicotear las huelgas del sector radical de los trabajadores antes de la Guerra Civil (Castillo, 1976).

Mediante esta elasticidad política, las instituciones de la economía social gozaron de un reconocimiento en la arena política y académica a principios del siglo XX⁷⁵. Para ello fue fundamental la aparición de un nuevo espíritu social que a mediados del XIX impregnó a todas las ideologías que teorizaron sobre la organización social: el principio de la *solidaridad*, entendido desde la tradición republicana, del que Léon Bourgeois fue su mayor ideólogo, se erigió como principio de cohesión social en una sociedad desestructurada por los efectos de la revolución industrial, la pérdida de la protección paternalista del Antiguo Régimen y la desaparición del predominio moral de la Iglesia sobre la sociedad ante los avances de la ciencia (Blais, 2007). Este nuevo principio social, la solidaridad, era el motor de la alianza de seres humanos que se asocian en libertad orientados por un bien común presente y futuro. Éste fue el principio que primó en la creación de estas nuevas expresiones sociales como cooperativas, mutuas y asociaciones, sea cual fuese la ideología que le diera forma política. Estas nuevas asociaciones institucionalizadas ganaron reconocimiento político en los comienzos del siglo XX hasta que tras la II Guerra Mundial fueron incluidas en el programa de los nuevos Estados del Bienestar keynesianos (Moulaert, 2005; Lipietz, 2001a; Blais, 2007; Ervers *et al.*, 2004; Defourny *et al.*, 1997). Las cooperativas y asociaciones de corte más radical que luchaban por la emancipación de la clase obrera habían sido erradicadas en el caso español por la coalición reaccionaria del ejército franquista o, en el caso de la Rusia bolchevique, asimiladas a un estado centralizado comunista. En el resto de escenarios democráticos, se dio una convivencia entre los intereses del mercado y del trabajo, basada en el triunfo de la organización industrial fordista que apostó por la conciliación de la vida del trabajador, el consumo y el bienestar social. No fue hasta la crisis económica del último cuarto del siglo XX que volvió a recuperarse esta vieja tendencia de crear cooperativas y asociaciones como forma de autoorganización social (Moulaert, 2005; Lipietz, 2001, 2006; Defourny *et al.*, 1997). Los investigadores sociales asocian este *resurgimiento de la economía social* con el momento de crisis económica y política que se vivía, fruto de un giro hacia políticas neoliberales. Moulaert (2005) conceptualiza el '*resurgimiento de la economía social*' como '*un nuevo movimiento económico que hace frente a la acentuación del liberalismo económico*', y que empuja a la escena social a nuevos '*movimientos alternativos*' que toman partido activo ante la problemática social (Moulaert, 2005: 2041). Moulaert señala la relación entre el hecho de que cuando el crecimiento económico falla, las nuevas fuerzas sociales desarrollan alternativas institucionales y mecanismos para la redistribución y la solidaridad (Moulaert, 2005: 2038). Isabel Vidal (2002) defiende la misma hipótesis del

⁷⁵ Gide nos cuenta su participación en la Exposición Universal de París de 1900, donde se reservó un espacio para reunir y visibilizar al movimiento cooperativista francés del momento (AECOOP, ed., 1976)

'*comportamiento anticíclico de las cooperativas*', que disminuyen cuando el ciclo económico es expansivo y cuando el crecimiento económico se debilita, reaparecen (2002: 10).

Lipietz (2001), por otro lado, nos permite comprender el contexto en el que resurgen en Francia estas viejas-nuevas formas de organización económico-social: a finales de los años 1990s el Estado regula a un nuevo tipo de empresas con *finalidad social* que nacen para ofrecer servicios sociales externalizados por la Administración pública. Lipietz (2004) señala algunas diferencias con respecto a las viejas fórmulas cooperativistas, mutuas y asociaciones que engloba la economía social: mientras que la vieja economía social se centra en '*reglas de propiedad y administración interna*', la nueva economía social y solidaria '*designa sobre todo la finalidad de la producción*'. Laville (Evers *et al.*, 2004) se detiene en la complejidad de estas nuevas empresas que combinan principios de la economía redistributiva (o pública) en estructuras mercantiles. Incluyen, además, formas más complejas de acción, como el voluntariado, o sistemas económicos no monetarios como los mercados de intercambio, los bancos de tiempo o los huertos urbanos.

El resurgimiento de estas nuevas formas de empresas sociales, como nos indica Lipietz (2001), tiene lugar en el momento en el que las políticas sociales de los Estados planifican una participación conjunta entre la Administración y las organizaciones no lucrativas (por lo que surge la necesidad de regularlas), a las que clasifican como Tercer Sector, por oposición al primer sector del mercado y al segundo del Estado. El motor que las crea sigue siendo el principio de la asociación libre y voluntaria, pero cuyo perfil de actores ya no se refiere a una clase obrera (en su mayoría), sino a la denominada '*sociedad civil*' que responde al concepto de ciudadanía de las sociedades democráticas occidentales (Evers *et al.*, 2004), impregnado del principio cohesionador de la solidaridad de tradición republicana. Diferentes estudios nos señalan la complejidad conceptual de este nuevo panorama económico que en la práctica utiliza indistintamente los conceptos de economía social, economía social y solidaria y Tercer Sector en diferentes ambientes y países (Moulaert, 2005; Lipietz, 2001a; Evers *et al.*, 2004; Vidal, 2002): es la tendencia por comprender nuevas realidades económicas que recuperan viejos principios históricos. En la definición de Laville, es una perspectiva teórica elaborada para explicar las numerosas iniciativas contemporáneas (Hart *et al.*, 2010: 230). Mientras que algunos observan diferencias entre las viejas y las nuevas formas, para I. Vidal, centrada en el caso de la Barcelona de 1999, la confluencia de conceptos es una simple superposición de términos que indican la procedencia del ámbito geográfico que los usa, siendo el concepto de Economía Social propio del ámbito francés y el de Tercer Sector de EEUU⁷⁶, usado también por la Comisión Europea. Vidal tampoco señala ninguna

⁷⁶ La diferencia de la procedencia del ámbito geográfico no es puramente denominativo, sino que, como el análisis de Evers *et al.* (2004) señalan, la tradición estadounidense no considera a las cooperativas como parte del Tercer Sector, puesto que la lógica fundamental que mueve este sector es la de entidades no lucrativas o 'non-for-profit', que consideran que la naturaleza de las cooperativas sí lo persiguen, con el potencial reparto de beneficios que contemplan.

diferencia entre la vieja y la nueva Economía Social, argumentando que sólo hay una que fue *redescubierta* por los trabajadores que crearon cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales para paliar el paro de la década de los 1980s. La autora remarca que no existen diferencias prácticas, puesto que todas las experiencias pertenecen a un mismo sector que no es público, ni privado, si no 'isomorfo'⁷⁷, que se refiere a '*un sector de la actividad empresarial dinámico y creciente*' (2002: 4). Define a este tipo de empresas como '*organizaciones que han desarrollado una cultura empresarial diferente a la cultura que caracteriza a la empresa pública o a la empresa privada convencional. Son organizaciones que están al servicio de sus promotores*' (Vidal, 2002: 2). Consideramos que esta definición que destaca la personalidad de los proyectos empresariales al servicio del colectivo de trabajadores que los emprende es útil para comprender etnográficamente casos como los de Coop57 y las empresas sociales que la forman. Es decir, es importante tener en cuenta el grupo de actores que constituye la cooperativa o la empresa social de la ESS para comprender sus motivaciones, ideología, que se verá reflejado en la praxis de la misma. El trabajo de campo reveló que en los inicios del año 1995 los actores sociales de Coop57 se identificaban con el cooperativismo autogestionario pero que a principios del 2000 se redefinieron hacia el movimiento más amplio de la Economía Social y Solidaria, debido a su participación política en el nuevo contexto social⁷⁸. Es interesante recordar que David Santacana, quien promovió una sección dentro del Colectivo Ronda a mediados de los 1980s para impulsar la creación de cooperativas como estrategia de autoempleo para los trabajadores que perdían sus puestos de trabajo, llamó a ese espacio '*Área de Economía Social*', cuando todavía era un concepto novedoso para la izquierda tradicional local que seguía viendo a las cooperativas como una forma de convertir al trabajador en un burgués capitalista que se autoexplotaba e impedía la emancipación del proletariado⁷⁹. Sólo la izquierda del *movimiento autónomo* que ganó peso en España y otros países europeos a finales de los años 1960s, a la que pertenecían los trabajadores del sindicato de O.I.T.E.B.S.A. de Bruguera o el Colectivo Ronda, vieron la potencialidad de esta vieja fórmula asociativa donde el trabajador podía desarrollar autónomamente su trabajo y establecer sus propios criterios políticos en la gestión del mismo. Cuando Santacana muere en 1998, Vilaseca toma el relevo en el Área de Economía Social y asume nuevas responsabilidades en Coop57, justo en el momento en que aparece en Cataluña el debate sobre el Tercer Sector y cuando los movimientos sociales están organizándose para protestar contra los avances de las políticas neoliberales agudizadas desde el Consenso de

⁷⁷ Nótese que el término usado por otros autores como Laville para referirse a este tipo de empresas que conjugan diferentes lógicas y principios económicos es 'híbrido' (Ervers, 2004)

⁷⁸ A pesar de que se definen como actores activos de la ESS, participan en mesas de debate de otras entidades locales con diferente temática, como mesas del Tercer Sector, de financiación cooperativa, de responsabilidad social de la empresa o de finanzas éticas según hemos podido comprobar en las actividades reflejadas en el Boletín editado por la entidad.

⁷⁹ Diferentes actores sociales coincidieron en este argumento a lo largo de la investigación: V. Valencia, ex-trabajador de Bruguera, I. Moga, representante de los socios colaboradores en Coop57 y compañera de J. A. Díaz y Ramón Pascual, coordinador de Coop57

Washington de 1989 (Hart *et al.*, 2010: 63). El propósito de profesionalizar Coop57 coincide con este momento de ebullición socio-política de '*nuevas formas de entender la economía*' (Sousa Santos, 2007).

2.2. LA ENTRADA DEL RESTO DE EMPRESAS SOCIALES DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA (2001-2005)

La profesionalización de Coop57 fue una apuesta por hacerla despegar de su núcleo fundador a través del crecimiento de sus bases, '*acelerando el proceso de crecimiento en recursos e inversiones*'⁸⁰. Las administraciones estatales crearon un ambiente propicio cuando externalizaron parte de los servicios sociales a finales de los 1990s. Coop57 abrió las puertas a estas otras empresas sociales no cooperativas que en forma de asociaciones y fundaciones realizaban una actividad benefactora para la sociedad subvencionada ahora por las administraciones públicas. Este tipo de empresas sociales se catalogaban como Tercer Sector y vieron en Coop57 un servicio auxiliar para llevar sus finanzas. I. Vidal (2002) en su estudio sobre el desarrollo de la economía social en la Barcelona de 1999 señala que las cooperativas creadas hasta los años 1990s en el área local pertenecían al sector industrial y productivo, mientras que a partir de ese momento hay una tendencia a dedicarse al sector servicios (Vidal, 2002: 16). Por lo general son cooperativas de pequeño tamaño, de menos de 25 trabajadores, que la autora relaciona con la microempresa.

Esta nueva tipología de empresas sociales, en general dedicada al sector servicios y no al sector productivo, introduce un segundo tipo de actores sociales en Coop57. ¿Por qué esta diferenciación? Porque son entidades que no comparten el pasado de pertenencia al movimiento obrero y su lucha en los años 1980s que sí ha vivido el núcleo fundador, sino que es movimiento asociativo protagonizado por la llamada *sociedad civil*, que cuenta ya con alguna experiencia organizativa para ofrecer los servicios que el Estado ha dejado de proveer. En las entrevistas pude constatar que estos diferentes objetivos políticos entre unos actores y otras habían conseguido solaparse en la vida de la cooperativa, a pesar de que algunos miembros los consideraban incompatibles por la dependencia de asociaciones y fundaciones de las administraciones locales, contradictorio con el principio de autogestión del movimiento autónomo.

Estas críticas compartidas por parte de un sector de socios de la cooperativa denunciaban el papel político auxiliar hacia el Estado realizado por muchas de las asociaciones y fundaciones que representaban el denominado Tercer Sector, cubriendo servicios que son fruto del avance de las políticas neoliberales de privatización que el Estado deja de asumir. Paco, ex-trabajador de

⁸⁰ Fuente: Boletín nº 1 de Coop57, 2001

Bruguera, decía en una asamblea recientemente⁸¹:

¡Si a muchos de nosotros que luchamos en Bruguera y que impulsamos la cooperativa nos llegan a decir que nuestros créditos iban a servir de cortafuegos de la Administración, nos lo hubiéramos pensado!

La financiación a esta tipología de empresas del Tercer Sector rompía el principio de autonomía política que definía al *movimiento autónomo* de los trabajadores de Bruguera, luego integrantes de la F.A.C.C.T.A. Lipietz (2001) muestra también esta idea en sus estudios, señalando que el Tercer Sector es interdependiente del Estado porque estas empresas están subvencionadas o elegidas por concurso con las Administraciones locales, mientras que en el caso del cooperativismo no existe tal relación. Sin embargo, también existen análisis teóricos que muestran cómo el emprendimiento cooperativista también hizo una especie de papel auxiliar al Estado al evitar la confrontación directa con el conflicto causado por las reformas en el mercado de trabajo y en el sector industrial (Vidal, 1987). Otros autores han analizado el fenómeno de la emprendeduría como un fenómeno que legitima la cultura neoliberal al resaltar la figura de los emprendedores y la justificación de su esfuerzo, la competición y la búsqueda de éxito (Molina *et al.*, 2014: 2666).

Otra crítica hacia esta nueva tipología de actores sociales hecha desde un sector del núcleo cooperativista fundacional de Coop57 es la que señala la organización estereotípica de la mayoría de las fundaciones, dirigidas por patronatos, que no son órganos democráticos, lo que contradice el principio de igualdad cooperativista, aunque se pueda cuestionar la relatividad misma de este principio en las cooperativas (Narotzky, 1988).

Estas diferencias en la trayectoria vital de los actores sociales que encontramos en Coop57 se vieron reflejadas a lo largo del trabajo de campo, donde ambos tipos de actores mostraban visiones distintas del modelo financiero que representaba Coop57. Mientras que el sector asociacionista me hablaba de Coop57 como una entidad que ayudaba a paliar las desigualdades sociales y a luchar contra la marginación de algunos colectivos, el sector más antiguo de Coop57, el cooperativista, la presentaba como un triunfo de la autonomía del trabajador, capaz de crear un instrumento de financiación propio. Lo vivían como suyo y a su servicio, como un triunfo político del obrero capaz de crear un instrumento clave al servicio de sus necesidades. En términos antropológicos, para asegurar la reproducción social de las empresas sociales que creaba. Este sector cooperativista suele utilizar el término '*autogestión*' para referirse a uno de los valores que favorece Coop57, mientras que otros actores hablan de la '*gestión democrática de sus entidades*'.

Lo que tienen en común las cooperativas autogestionadas fundadoras de Coop57 y estas nuevas asociaciones y fundaciones del Tercer Sector es que la gestión de la empresa o entidad no

⁸¹ Notas cuaderno de campo, asamblea junio 2013.

viene dada por la aportación del capital de los socios si no por la calidad de socio (a veces de forma ponderada). Este principio basado en la condición de la persona y no en su capital, es decir, en el libre asociacionismo es considerado la fuente de los valores de solidaridad que dirige la actividad desempeñada (Moulaert, 2005).

En definitiva, aunque en Coop57 existe una dinámica común muy poco conflictiva, sí existe un matiz de visiones y orientaciones políticas que son interesantes de destacar. Todavía falta un tercer tipo de socios por analizar, el socio colaborador, que veremos más adelante.

La profesionalización de Coop57 se hizo a través de la elaboración de un Plan Estratégico en el 2002 que dio pie a la incorporación de asociaciones y fundaciones, aprovechando el favorecedor contexto político dado por la externalización de los servicios sociales por parte del Estado. La incorporación fue haciéndose de forma paulatina debido a la paralización que vivía la cooperativa como resultado del conflicto interno que estalló en sus filas directivas. Valentí Valencia, representante del colectivo de ex-trabajadores de Bruguera, asumió en enero del 2002 el vacío que había dejado la salida de J. M. Vilaseca en Coop57: en el Consejo de Dirección, en FETS como representante de Coop57 y también como presidente de la cooperativa⁸². Se paralizaron las reuniones del Consejo Rector hasta mayo del 2002, momento en que se celebraron las Jornadas de Can Fulló, tras las que se aprobaron y definieron las líneas de actuación futuras. En el mes de julio se asumió la baja del coordinador O. Sunyer y se contrató a Ramón Pascual en su lugar, economista de formación, quien ocupa el puesto hasta la actualidad y que consiguió consolidar la gestión de la cooperativa a través de un Equipo Coordinador.

La renovación de los órganos políticos y técnicos de la cooperativa dio comienzo a una nueva etapa tras un año, el 2002, que fue considerado '*de transición*' para la cooperativa⁸³. La contabilidad presentó pérdidas entre el año 2001 hasta el 2004⁸⁴. La fuente de dicha situación parece provenir de una descompensación entre los intereses que debían pagarse a los socios adheridos y el descenso del ingreso de intereses de los préstamos concedidos⁸⁵. En consecuencia, el plan de trabajo para el año 2003 incluyó algunas medidas para solucionar el problema: propuso rebajar el interés a los socios colaboradores de un 3 %⁸⁶ a un 2,5 % y conceder 50.000 € más de préstamos para aumentar los ingresos previstos y equilibrar los resultados. Tampoco estaba previsto la no recuperación del IVA declarado, al anunciar Hacienda que la cooperativa quedaba exenta de este derecho de devolución, habiendo de contabilizar como pérdidas ese dinero esperado. A partir de ese

⁸² Fuente: actas del Consejo Rector del 10.01.2004 y del 25.04.2004

⁸³ Fuente: Memoria Social del 2002

⁸⁴ El acta del Consejo Rector del 25. 11. 2002 señala que hay unas pérdidas acumuladas de 10.635 € para ese ejercicio, mientras que en el anterior del 2001 son de 16.384. En el acta del 31. 03. 03 aparece que finalmente el ejercicio del 2002 se cerró con 9.057 € de pérdidas.

⁸⁵ Fuente: acta del Consejo Rector del 23. 12. 2002

⁸⁶ Fuente: acta del Consejo Rector 21. 01. 2003

momento, el IVA se contabilizó como gasto en los cálculos siguientes de la cooperativa.

La aceptación de nuevas empresas sociales no cooperativas provocó una nueva dinámica sobre el control de entrada de socios. Hasta ese momento se trataba de un proceso sencillo puesto que se conocía a las cooperativas y a sus miembros porque estaban ligadas a la F.A.C.C.T.A. o porque había acudido al Colectivo Ronda a solucionar sus conflictos laborales. Ahora debe encontrarse un mecanismo de control que evalúe los aspectos sociales de la empresa que solicita entrar, como su finalidad, la democracia interna, el abanico salarial o la interrelación con otros movimientos sociales. Una integrante del Consejo Rector de la cooperativa comenta en una entrevista:

*'Esto lo miramos porque no sólo la forma jurídica asegura la democracia interna, sino que hay que mirar todos estos aspectos. Cooperativas, asociaciones y fundaciones muchas veces no cumplen todos los criterios.'*⁸⁷

Es decir, que aunque se admiten nuevas tipologías jurídicas de empresas sociales, no todas que solicitan ser socias de Coop57 son aceptadas, como ya ocurría anteriormente con las cooperativas, donde sólo aquellas que tenían un claro origen autogestionario en su formación y unos claros principios de democracia y cooperación eran aceptadas como socias. En este caso sólo se admiten tipos de asociaciones y fundaciones que tienen su origen en procesos muy participativos, muchas veces conectadas con los movimientos sociales. Posteriormente, también acabarán admitiéndose como socias a las empresas de inserción socio-laboral ligadas a las fundaciones, aunque su fórmula jurídica era por imperativo legal una Sociedad Limitada (S. L.). Tras un largo debate, Coop57 considera que el mayor accionista de la S. L. es la fundación, reconocida como entidad democrática y aceptada por Coop57⁸⁸ y hace una excepción con este tipo de empresas.

De esta forma se establece un punto convergente entre el movimiento cooperativista y el asociacionista procedente del Tercer Sector que aumenta la actividad financiera de la cooperativa. Para poder entender mejor el tipo de nuevas empresas sociales que entran a formar parte de Coop57 presento el ejemplo etnográfico de la Fundación Els Tres Turons, con cuyo personal tuve oportunidad de entrevistarme a lo largo del trabajo de campo. Esta fundación nos puede servir para ver en la práctica la naturaleza de este tipo de nuevas empresas sociales admitidas.

La Fundación Els Tres Turons nació en el año 1985 en forma de asociación en el barrio del Carmel de Barcelona. La Asociación fue impulsada por cinco personas ligadas a los movimientos sociales de la izquierda barcelonesa de los años 70, como Bandera Roja, que reivindicaban nuevas

⁸⁷ Fuente: entrevista a 'Voz nº 1', 18. 07. 2011. A este respecto, la literatura que trata este tipo específico de prácticas reales ya trata 'el peligro de incluir organizaciones que tienen forma legal pero que sólo son cooperativas en nombre o asociaciones y mutuas que proveen una cobertura legal a agencias para- públicas' (Hart et al., 2010: 229). Los autores aconsejan un acercamiento concreto a las reglas internas por las que rige la práctica.

⁸⁸ Fuente: boletín nº 7 de Coop57, diciembre 2004

prácticas en psiquiatría. Aprovecharon una corriente renovadora en los servicios públicos de salud mental de la Generalitat para poner en marcha de forma pionera una asociación donde innovar sobre la atención de personas con trastornos mentales graves, que hasta entonces se basaba en la medicalización e internamiento del enfermo, separado de la sociedad. Desde la asociación se quería renovar la visión sobre este colectivo de enfermos y reinsertarlos en la comunidad a través del trabajo y la participación en los espacios sociales del barrio, de la potenciación de la autonomía del enfermo para acabar con los centros de internamiento (o manicomios). La asociación, que contó con un gran apoyo de los vecinos del barrio del Carmel, comenzó a hacer talleres ocupacionales. En el año 2002 amplió su actividad ofreciendo más servicios y se transformó en Fundación, pero siguió siendo una entidad con capacidad para involucrar a un amplio tejido social en sus actividades. La Fundación no ofrece servicio de psiquiatría ni de medicalización por lo que está muy ligada al Centro de Salud Mental de Horta-Guinardó desde donde se derivan los enfermos mentales a la Fundación. La Administración Pública, en sus traspasos de competencias les reconoció como 'centro de día'. Además de este servicio de rehabilitación psicosocial, ofrecen otro específico para jóvenes, pisos asistidos por profesionales, un servicio pre-laboral para adultos y otro para jóvenes y una empresa de inserción. En la entrevista a Alfons Santos, tesorero de la Fundación Els Tres Turons, que también ocupa el cargo de tesorero en Coop57, hablamos sobre las cuestiones más delicadas de este tipo de empresas sociales:

Pregunta: ¿Por qué el paso de asociación a fundación?

Alfons: Porque la asociación funcionaba muy mal: la periodicidad de las asambleas, la Junta Directiva, etc. Cuando se pensó en especializarse en los servicios que ofrecíamos, se vio que una Fundación sería más útil como estructura jurídica.

Pregunta: ¿Pero las fundaciones no tienen una estructura muy democrática y participativa, no? Además, que reciban donaciones privadas para potenciar aspectos sociales o culturales, normalmente es la excusa para desgravar en la declaración de la renta por las donaciones, ¿no?

Alfons: Sí, esa es una realidad que puede darse bajo el uso de esta fórmula jurídica. Pero permite otras realidades, menos visibles, quizá. En nuestro caso, los recursos provienen de subvenciones de la Administración Pública en un 99,9 % y el resto son donaciones de familiares. El patronato que dirige la fundación fue elegido y se quiso que fuera el mismo que el de la asociación. En ese sentido, no hay diferencia entre la asociación y la fundación. Ahora, ¿me preguntas si existe jerarquía...? Sí existe, porque sólo 3 de los 12 miembros son trabajadores de la fundación. [...] Pero, ¿qué cooperativa es democrática al 100 %? Si eres ortodoxo te quedarías sin hacer nada.

Pregunta: Pero, ¿a qué se refiere Coop57 con el principio de democracia, entonces?

Alfons: Coop57 no aceptará una asociación que lleva 20 años con el mismo presidente, que además la fundó él y que la forman él y sus amigos... Ni una cooperativa que en realidad es una empresa disfrazada de cooperativa... Coop57 mira la actividad dinámica de las entidades. Y además si les pueden devolver el dinero. [...] En este caso miran que aquí usamos el dinero para fines muy concretos, que es la salud mental. Ofrecemos 6 servicios de atención al usuario, que nos los envían el CSMA (Centro de Salud Mental de Horta Guinardó) y tenemos una empresa de inserción. Y lo hacemos bajo un código ético que hemos desarrollado.

Este ejemplo nos muestra que el origen de la fundación hunde sus raíces en el impulso de un colectivo de personas vinculadas a los movimientos sociales que luchaban por una transformación en el tratamiento de los enfermos mentales: de la exclusión en centros de internamiento (en muchos casos del pasado gestionados por la Iglesia) a la integración comunitaria. Para ello ha desarrollado un trabajo asociativo fuerte con instituciones vecinales del barrio y otras entidades profesionales afines, así como con el Servicio Catalán de la Salud Pública de la Generalitat, de donde provienen sus fondos a través de la concesión de concursos y subvenciones por el servicio prestado a los enfermos mentales. Es una empresa del Tercer Sector que no precisamente ha asumido un servicio externalizado por la Administración, sino más bien un vacío existente en materia de salud mental, que en todo caso es responsabilidad del Estado desempeñar. La actividad de la Fundación se centra en el bienestar del colectivo de enfermos mentales graves del barrio del Carmel, barrio de Barcelona que hasta hace pocos años contaba todavía con chabolas. El impacto social positivo de la actividad que desempeña esta Fundación no presenta dudas en cuanto a la cohesión social que genera la integración de estos enfermos en la vida del barrio. La gestión del patronato de la Fundación nos sirve para ver de cerca un ejemplo práctico sobre la democracia en el órgano de gobierno de las fundaciones aceptadas por Coop57: en este caso vemos que el patronato sí fue elegido pero sólo cuenta con la representación de 3 de sus 52 trabajadores.

Sirva la presentación de este ejemplo para mostrar las nuevas tipologías jurídicas de empresas sociales que fueron aceptadas en Coop57 y pasaron a ampliar la lista de valores sociales incorporados a la cooperativa. Además de los valores sociales, esta ampliación sirvió para aumentar la base social y la actividad financiera de la cooperativa, muy reducida en sus primeros años de funcionamiento. Es decir, proporcionó más socios de servicios a los que conceder financiación y más socios colaboradores. Lo que puede leerse en términos económicos clásicos como el crecimiento de la cooperativa, en términos de acumulación de capital. Los esfuerzos de la cooperativa por no abandonar los valores sociales que incorporaba desde su origen se centraron en

fortalecer el trabajo de los dos órganos encargados de examinar los valores económicos y sociales: la Comisión Técnica y la Comisión Social.

2.3. LA COMISIÓN TÉCNICA Y LA COMISIÓN SOCIAL

La Comisión Técnica de Coop57 fue creada con el inicio de la actividad de la cooperativa: era necesario analizar el estado financiero de la cooperativa que solicitaba un préstamo antes de concederlo para asegurar su devolución. En un inicio estaba compuesta por Josep Maria Vilaseca y Laia Manté, ambos miembros del Colectivo Ronda que participaban en esta comisión en calidad de técnicos⁸⁹. La idea era crear una comisión de expertos con conocimientos en contabilidad y finanzas que de forma voluntaria y no remunerada se reunieran una vez al mes y analizaran las solicitudes de préstamo, al margen del Consejo Rector. Mientras que la profesora Begoña Gutiérrez Nieto señala en los estudios previos sobre la cooperativa el carácter independiente de esta Comisión (Gutiérrez, 2005: 51), el trabajo de campo revela que en la práctica los expertos integrantes son socios o trabajadores de las empresas socias de servicio de la cooperativa con formación y dedicación profesional a la contabilidad y a las finanzas. Es decir, sus intereses son comunes a la cooperativa. Además, ya en informes del 2005 aparece la asistencia de Ramón Pascual, coordinador de la cooperativa y luego de Daniel Carrasco, responsable de administración, quienes no pertenecen al órgano rector de la cooperativa pero son trabajadores contratados por éste.

Desde los inicios de la cooperativa en el año 1995, el análisis técnico-económico de la trayectoria de la empresa social que solicita préstamo, así como del propio préstamo, cumple el rigor que exigiría cualquier entidad financiera que no tuviera en cuenta una valoración social de la empresa solicitante. La diferencia, como hemos destacado en el capítulo 1, es que la concesión del préstamo no está subordinada a las garantías, sino a la gestión eficaz y saneada de la empresa. Durante el trabajo de campo no pude asistir a ninguna reunión de los miembros expertos de la Comisión Técnica por cuestiones de privacidad de las empresas que solicitaban préstamo, pero sí tuve acceso a los informes que emitía la Comisión. Los aspectos analizados seguían una estructura que se repetía en los informes emitidos:

Riesgo adquirido con Coop57: se valora el historial de los servicios prestados entre Coop57 y la empresa social. Si es la primera vez que solicita préstamo, no existe riesgo contraído.

Proyecto a financiar: se describe la actividad para la que se pide el préstamo, se desglosan

⁸⁹ Uno de los focos del conflicto interno que vivió la cooperativa alrededor del año 2001 estalló cuando, en el intento de profesionalizar la cooperativa, el Consejo de Dirección propuso una separación de competencias y se pidió a Laia Manté que dejara de formar parte de la Comisión para delimitar los cargos y las funciones de las personas implicadas en la gestión de la cooperativa.

los costos de la operación, los medios con los que cuentan (propios, subvenciones, préstamos con otras entidades bancarias). La mayor parte de los préstamos solicitados se destinan a financiar una actividad que favorece el crecimiento en términos económicos de la empresa solicitante.

Documentación técnica aportada: si la empresa social que solicita préstamo acaba de constituirse, presenta un plan de empresa y una memoria del proyecto a financiar. Si no, un balance de cuentas de ganancias y pérdidas que muestre la actividad de la empresa social, incluidas sus deudas, si las hubiera. También se pide el acta de la asamblea de la empresa social donde se aprueba la petición de préstamo, así como la nominación de los cargos y poderes de la empresa social, los avales mancomunados presentados y en alguna ocasión, avales complementarios de fondos de riesgo, como el constituido en los últimos años entre Coop57 y la FCTC, por ejemplo.

Consideraciones sobre la entidad: finalmente se hace un análisis más detallado de los aspectos económicos del préstamo, haciendo un desglose de aspectos como los costes de traspasos del local, depósitos de finanzas, acondicionamiento de locales, la proveniencia de los ingresos, los principales gastos (por ejemplo, en alquileres, contratos de personal, aprovisionamiento)

Dictamen: después de haber presentado los principales gastos e ingresos de la empresa social, se considera si puede devolver mensualmente o no la parte proporcional del préstamo más los intereses y se establecen los plazos del préstamo.

La mayor parte de los informes estudiados solicitan préstamos para ampliar el negocio, ya sea un cambio o adecuación de local, una nueva línea de productos, un nuevo servicio, la contratación de más personal o la compra de maquinaria o producto. Las deliberaciones sobre la resolución positiva del informe se centran en que la empresa social solicitante destaque por una buena gestión de sus recursos y un balance de cuentas saneado para poder devolver el préstamo, más allá del tamaño de la actividad, de la experiencia de sus integrantes y de las garantías presentadas. Es decir, el primero de los pasos es hacer un examen de la empresa solicitante en términos puramente económicos, estudiándose la viabilidad económica de la empresa y de la actividad a financiar (Gutiérrez, 2004). La viabilidad de la propia cooperativa es lo que justifica la práctica de los avales mancomunados, pues la trayectoria viable de la empresa es lo que asegura la devolución del préstamo.

A las empresas sociales provenientes del Tercer Sector no se les realiza tal evaluación, pues la concesión de la subvención por parte de la Administración Pública ya se considera una garantía *per se*. Una vez la empresa social recibe la subvención, el préstamo pedido es devuelto a Coop57.

Con el estallido de la crisis en el 2008 y los problemas financieros de las administraciones que conllevaron impagos, la política de Coop57 cambió debido a los retrasos en los cobros de los préstamos. A partir del 2012 se exige también evaluación técnica de las empresas sociales subsidiarias de la Administración y avales mancomunados, igual que para el resto de empresas dedicadas a la economía productiva.

La Comisión Social tiene una composición similar. Está formada por personas vinculadas a Coop57, en su mayoría socios de servicio o colaboradores que tienen una cierta trayectoria y conocimiento en movimientos sociales. Por ejemplo, Eduard Asensio, quien perteneció a esta Comisión desde el 2004 hasta el 2013, participaba en FETS en representación de Intermón-Oxfam. La labor que ejercen también es voluntaria, no remunerada. Se organizan a través de reuniones mensuales donde se analiza si las empresas sociales cumplen o no unos criterios sociales para ser aceptadas como socias de servicio de Coop57. A diferencia de la Comisión Técnica, ésta fue creada en el año 2002⁹⁰, cuando se aprobó la entrada de nuevas empresas sociales no cooperativas. Curiosamente, su creación tuvo un doble efecto o función: por un lado, cubría la necesidad de analizar nuevas empresas sociales que no eran del círculo cercano de Coop57, es decir, el cooperativismo autónomo local ligado a la F.A.C.C.T.A. El desconocimiento de la trayectoria y de los integrantes de las incipientes empresas sociales del Tercer Sector generó la necesidad de establecer un órgano de control que mostrara si estas empresas reunían una serie de principios y valores, como ocurría en el caso de las cooperativas integrantes de la cooperativa. Por otro lado, este tipo de 'consejo de expertos' es característico de las llamadas finanzas ética y lo encontramos en entidades bancarias como Triodos Bank o Oikocredit y no en entidades financieras convencionales (Sunyer, 2002). Raimon, miembro del Equipo de Coordinación comenta acerca del momento de creación de la Comisión Social:

'...ponemos en marcha lo de la Comisión Social, lo de que los proyectos hay que evaluarlos previamente antes de la incorporación como socio desde un punto de vista ético-social, que eso no lo hacíamos antes.

Pregunta: ¿de dónde se toma ese modelo?

Raimon: Lo tomamos de referencia de bancas éticas pero sobre todo lo tomamos como una medida de control interno. Es decir, estamos de acuerdo en abrirnos a la economía social y solidaria pero no queremos perder unos ciertos principios democráticos, autogestionarios... Por decirlo de alguna manera, no queremos que nos entre una ONG que tenga un funcionamiento vertical, piramidal, que sea subsidiario de la administración.. que nos entre

⁹⁰ Fuente: acta de 10/01/2001. En esta acta no aparece denominada como Comisión Social, sino que se establecen dos grupos dentro de la Comisión Técnica que realizarán un análisis financiero y ético (no aparece denominado como social) respectivamente.

una Cruz Roja, que está muy alejada de nuestros principios. Creo que hay dos cosas: una cierta referencia a las finanzas éticas y una medida de control que es mucho de invención interna.'

Es decir, aunque se imitan los mecanismos utilizados por la banca ética, el objetivo de dicha comisión recién creada no es sólo asegurarse la finalidad ético-social de la actividad que realiza la entidad, sino que en la práctica está estableciendo un control que criba la entrada de empresas sociales que no muestren procesos de creación muy participados por los socios y una democracia interna, que como hemos señalado anteriormente, se refiere a la posibilidad de todos ellos de ser elegidos y elegir a los representantes de la empresa. Es decir, Coop57 se va adentrando en el mundo de la economía social y solidaria de la mano de las finanzas éticas de una forma muy particular: readaptando creativamente los instrumentos existentes a sus propias necesidades.

La forma de trabajar de las dos comisiones es coordinada. Una vez que una empresa social llama a la oficina de Coop57 y contacta con alguno de los trabajadores del Equipo Coordinador, quien se asegura de la correcta fórmula jurídica de la empresa social (cooperativa de trabajo, de consumo, de vivienda, asociación, fundación, empresas de inserción, federación o sindicato), comienza el proceso de admisión como socia de servicio. Recordemos que este proceso no lo siguen los socios colaboradores. El Equipo Coordinador envía un '*cuestionario social*' a la empresa elaborado por la Comisión Social para ser cumplimentado y se le solicita una serie de documentación económica necesaria para la evaluación de la Comisión Técnica. Cuando la empresa social que se pone en contacto con la cooperativa es desconocida, el Equipo Coordinador puede contactar con alguna entidad socia de Coop57 que la conozca para emitir una primera impresión, sobre todo, si ésta se localiza fuera del área de Barcelona⁹¹.

El cuestionario social, que puede consultarse en los anexos⁹², hace un primer esbozo sobre la organización de la empresa en materia de trabajo y actividad económica. Los criterios que se han acordado por parte de la cooperativa para medir los valores sociales de la empresa social solicitante son fundamentales para construir el significado de valor social que Coop57 usa en la práctica. Los distintos apartados que aparecen en el formulario son:

Objeto social y estructura organizativa: pretende recabar información sobre los orígenes, la participación de los socios y trabajadores en la toma de decisiones o la transparencia interna.

Este aspecto organizativo es muy importante, puesto que como hemos visto, Coop57

⁹¹ Ballesteros (1990) nos recuerda que ésta es una práctica frecuente, a pesar del primer principio de la ACI que proclama admisión abierta para los nuevos socios. Sin embargo, la práctica habitual en las cooperativas es adquirir una cierta impresión sobre el nuevo solicitante a través de otros socios.

⁹² Muestro el utilizado en el momento del periodo de trabajo de campo (2009-2011) y una última versión posterior que incorpora cuestiones relativas al género.

proyecta la incorporación de empresas sociales muy participadas por sus socios. Es lo que la cooperativa conceptualiza como 'autogestión' o 'democracia interna' que se refiere a la autonomía de sus miembros en la gestión de la empresa.

Aspectos laborales: recaba información sobre la composición del equipo de gestión y de trabajo, de los socios trabajadores para el caso de cooperativas, de los trabajadores contratados, de los voluntarios, las condiciones de contratación (jornada completa/parcial, contrato fijo/temporal), el salario entre los miembros del equipo de trabajo (y entre mujeres, hombres, inmigrantes o disminuidos) y en relación al convenio del sector, los gastos en formación del personal, la resolución de conflictos o la incorporación de nuevos socios, en el caso de las cooperativas. Este apartado pretende detectar las posibles desigualdades entre miembros de la empresa social.

Aspectos socio-económicos: el tratamiento de los beneficios y las pérdidas, los ingresos anuales, la inversión de los excedentes, posibles fondos de reservas⁹³. Con este apartado pretende conocerse los criterios sobre la redistribución de la riqueza generada por la empresa, los riesgos que adquiere, etc.

Impacto social: se refiere a las relaciones que mantiene la empresa solicitante con otros movimientos y entidades sociales. Este criterio es fundamental para Coop57 pues muestra el interés por la intercooperación con otras entidades, lo que favorece la creación de sinergias entre ellas. Además, como ya ha sido señalado, marca el perfil activista de los socios de servicio y colaboradores de la cooperativa. Así se muestra el arraigo local de la empresa social, conectando factores como comunidad y territorio, que en el caso de los avales mancomunados, como hemos visto en el caso de la Tetería Malea, se tornan fundamentales. En el caso específico de las cooperativas, la colaboración entre cooperativas es el último de los principios que marca la ACI, '*quien describe un tejido asociativo en federaciones y cooperativas de segundo grado, no sólo estatal, sino también interestatal, capaz de contrarrestar el poder económico de las sociedades capitalistas en el mercado*' (Ballester, 1990: 194).

Aspectos medioambientales: este apartado es el menos desarrollado con respecto a los anteriores y se reduce a conocer las medidas adoptadas sobre el reciclaje, el consumo responsable y el ahorro energético por parte de la empresa solicitante.

La información obtenida en el cuestionario es complementada con una visita de dos miembros de la Comisión Social a la empresa social que sirve para contextualizar los datos

⁹³ En el cuestionario aparece especificado que deben responder las entidades que tengan actividad económica, puesto que existe la posibilidad de aceptar entidades que no la tienen, como es el caso de la F.C.T.C. o de FETS. Pero estos casos son los menos comunes.

presentados. En la reunión mensual que mantiene la Comisión Social se analizan los datos obtenidos en los dos campos. A lo largo de la investigación sólo tuve permiso para participar una vez en una reunión mensual de la Comisión Social y a acompañarles a una visita de reconocimiento. Sin embargo, al igual que en el caso de la Comisión Técnica, tuve la posibilidad de acceder a los informes que elaboraba la Comisión y de hablar informalmente con algunos de sus miembros. El objetivo era ver en la práctica los criterios que primaban a la hora de considerar la entrada de una nueva empresa como socia de servicios. Si el análisis de los informes de la Comisión Técnica revela que el criterio más importante a tener en cuenta es que la empresa social pueda devolver el crédito, es decir, la *viabilidad técnica y económica* de la empresa social en términos económicos clásicos (Gutiérrez, 2005: 21), los informes de la Comisión Social revelan un mecanismo de resolución más complejo y centrado en varios criterios. El primer criterio básico es detectar si la empresa social presenta muestras de democracia interna que permita la elegibilidad de sus miembros, además de canales de expresión y de información formal y transparente, con todos los matices que hemos visto en la presentación de la propia cooperativa en el capítulo 1. Otro criterio de igual importancia es que la empresa participe en redes locales con otros colectivos locales, federaciones o asociaciones.

Estos dos criterios son los fundamentales para Coop57, a pesar de que el cuestionario social profundice en otros aspectos sobre el abanico salarial, la discriminación laboral, medidas medioambientales, etc. Las conversaciones informales con miembros de la Comisión y de cooperativa revelan que el resto de cuestiones es matizable, puesto que ninguno de los criterios es excluyente. Es decir, puede darse el caso de que alguno de los aspectos requeridos en el cuestionario social no sea positivo, lo que puede no afectar en su aceptación como socia. Es decir, puede darse el caso de que una cooperativa, asociación o fundación solicite su entrada como socia y no cumpla una política de igualdad salarial entre géneros, pagando menor salario a mujeres que a hombres, por ejemplo.

En una entrevista al Equipo Coordinador, el mecanismo de admisión se resumió bajo la formulación de las preguntas: '*¿qué hace la entidad y cómo lo hace?*'. Desde el Equipo Coordinador se me explicó que si alguna de las dos variables es negativa, la empresa social solicitante no es admitida como socia. Es decir, si una empresa presenta un proyecto con claro contenido social, que entendemos que tiene que ver con la finalidad de la actividad desempeñada, como por ejemplo, la asistencia a personas discapacitadas, pero la organización de la empresa muestra signos de jerarquía entre sus miembros, la empresa no es aceptada. Si alguna de las dos variantes es '*neutra*', sí se acepta. Este es el caso de muchas cooperativas del sector productivo donde la finalidad de la actividad no tiene ese carácter social marcado, sino que se dedican a fabricar matrices para coches, al mantenimiento de piscinas, etc., pero destacan por ser empresas donde la organización y la participación de sus miembros forma parte del leitmotiv de sus socios, como en el caso de algunas

empresas recuperadas por los trabajadores. Es decir, la cooperativa valora quién está detrás de la actividad realizada y cómo la realiza. En este sentido, Coop57 sigue los criterios de inversión positivos y negativos que normalmente siguen los bancos éticos para hacer sus inversiones⁹⁴. Pero Coop57 añade una categoría más, el neutro, para admitir a aquellas empresas que no destaquen por una actividad que tenga un impacto positivo sobre la sociedad (como es limpiar piscinas o fabricas matrices), pero que incluyan criterios cooperativos y democráticos en su gestión. Este aspecto es destacable porque marca una diferencia con otras entidades dedicadas a la llamada financiación ética, como Triodos Bank, banco holandés asentado en Cataluña desde el 2005, que da mucha importancia al componente social de los proyectos, sobre todo en el área de la sostenibilidad medioambiental, pero no se cuestiona la estructura organizativa de la empresa solicitante. Es decir, en Triodos Bank, también autónomos o S.L o S.A. gestionadas por accionistas reciben financiación si muestran que su proyecto tiene un 'valor social añadido'. Este hecho nos presenta unas primeras premisas para debatir acerca de la complejidad que implica el concepto de valor social. Los propios integrantes de la Comisión Social han expresado en ocasiones la necesidad de establecer indicadores para usarlos en los informes, basados en los indicadores generales de Coop57 que son entendidos como los principios y valores explícitos de la cooperativa⁹⁵.

A pesar de estas diferencias entre los criterios de unas instituciones y de otras, no queremos determinar que existan situaciones puras en el caso de Coop57, ni que el proceso seguido por Coop57 esté exento de críticas. Por ejemplo, los aspectos sociales de las entidades no son revisados a lo largo del tiempo, aunque es una cuestión que ha sido planteada por parte de la Comisión Social en varias ocasiones. La no revisión del comportamiento de la empresa socia aceptada puede conllevar situaciones como las descritas en el caso de Mondragón (Kasimir, 1999), donde se muestra la transformación de la cooperativa originaria a una corporación de cooperativas donde se aplican cada vez más criterios de eficiencia productiva en detrimento de las condiciones laborales, sociales y de salud de los trabajadores, con cambios de turnos y control en la cadena de producción. Algunos de los casos encontrados en los informes emitidos por la Comisión Social durante el año 2010 pueden servir para comprender la complejidad de este proceso y las tensiones que genera entre sus miembros. Los datos mostrados en los ejemplos han sido modificados para preservar la privacidad de las empresas.

El primero de los casos es el de una panadería que solicita ser socia. El informe de la Comisión Social recoge que aunque jurídicamente constaban tres socias, mínimo legal para constituir una cooperativa, en la práctica sólo dos de ellas desempeñan la actividad. Las dos socias

⁹⁴ La extensa enumeración de dichos criterios negativos y positivos se encuentra detallada en Alsina, 2002, pp. 175 y 187 respectivamente

⁹⁵ 'Aportaciones para el Encuentro 2011': documento que recoge los debates preparatorios para establecer los ejes de trabajo para el Encuentro de Zaragoza 2011

reales habían capitalizado el paro para crear la cooperativa con la ayuda de un familiar que les permitía alcanzar el mínimo jurídico de miembros, pero donde la implicación de la tercera era simplemente nominal, sin desarrollar ninguna actividad en el negocio. Las dos socias que en la práctica llevaban la panadería necesitaban financiación para ampliar el local y oyeron hablar de Coop57. La visita a la cooperativa constata que tienen una buena sinergia de trabajo pero que ni se organizan ni conocen los principios y valores cooperativos. Tampoco tienen relación con otros colectivo sociales locales.

La resolución de este caso presenta dudas entre los miembros de la Comisión Social, pues aunque no cumple los criterios formales establecidos por la cooperativa, principalmente por la figura nominal y no real de la tercera socia de la cooperativa, se considera que cumplen la función básica de autoemplearse a sus socias. La Comisión Social se abstuvo de emitir una valoración positiva o negativa y el caso se trasladó al Consejo Rector, quien tiene la última palabra, donde se produjeron dos rondas de debate al respecto. Los argumentos negativos que se dan en el informe son los siguientes: *'el acercamiento a Coop57 no ha estado motivado por un interés social, sino para conseguir el préstamo'*. Posteriormente también se señala: *'se trata de una actividad económica de auto-ocupación y no de una verdadera cooperativa'*. El caso nos muestra cómo el valor de la *autoocupación*, que es uno de los dos únicos valores que aparecen desde los inicios de Coop57, junto con el de la *autonomía* de los socios de la cooperativa, ahora se muestra insuficiente para justificar su admisión como socia de servicios de Coop57. Es decir, el caso nos muestra la matización del valor de la *autoocupación* tan destacado en el programa inicial de Coop57 y del que muchas de las cooperativas fundadoras iniciales eran ejemplo.

Otro caso de abstención por parte de la Comisión Social se produce ante el análisis de una cooperativa de consumo que plantea un complejo e innovador sistema en red entre productores agroecológicos, consumidores y Administración local que permitirá la participación de los consumidores y la eliminación de los intermediarios. La Comisión Social considera que existe una tensión provocada por el alto sueldo percibido por los socios de la cooperativa, de profesión ingenieros, en relación con el resto de trabajadores contratados: aunque los sueldos están dentro de los niveles que marca el mercado laboral, la diferencia con los pagados al resto de trabajadores contratados rompía la escala 1:3 establecida por el Cuestionario Social como límite de variación salarial. También se remarca que son *'importes muy superiores a los salarios de las entidades sociales que forman Coop57'*. La Comisión Social se cuestiona en su informe *'la diferencia retributiva con el mercado social como la posible derivación de recursos financieros a un colectivo bienpudiente'*, si se financia una actividad de este tipo. De este argumento entresacamos un debate de fondo que cuestiona el carácter popular o democrático de algunos bienes y servicios frente a

otros de corte elitista. Este hecho es un factor importante en empresas que quieren ofrecer un producto diferente, por ejemplo, ofreciendo procesos de producción artesanales que encarecen el precio final, o productos orgánicos o que incorporan técnicas particulares en salud o educación. El precio final más elevado hace que no sean asequibles para todos los públicos lo que para Coop57 es motivo de examen exhaustivo del caso para determinar o no su entrada.

La abstención de la Comisión Social lleva el caso de la cooperativa de consumo al Consejo Rector, quien añade al análisis otros factores presentados por la Comisión Técnica como el balance de fondos negativos de la cooperativa de consumo. Sin embargo, la actitud de Coop57 fue de recabar mayor información para conocer el estado financiero real de la cooperativa, aunque finalmente la comunicación entre las dos partes se abandonó. Con la intención de obtener una mayor perspectiva en el análisis de la tensión surgida, realicé una entrevista con la cooperativa de consumo, donde insistió en que el balance de pérdidas que presentaban no suponía ningún riesgo desde el punto de vista contable. Además, que la escala de salarios no era real, pues la cooperativa estaba comenzando, y que respondía a un informe previo que habían realizado para presentar a la Administración. Pero la tensión que había provocado la suspensión de la comunicación provenía de una perspectiva diferente sobre la concepción del mundo cooperativista que hacía que los socios de la cooperativa de consumo, pertenecientes al mundo cooperativista desde los años 1980s, criticaban las limitaciones del sector cooperativista para aceptar la potencialidad de su crecimiento económico. Es decir, estaban a favor de la agrupación de cooperativas y empresas sociales para crear grupos empresariales que pudieran ofrecer mejores condiciones para competir en el mercado económico. Para crear grupos empresariales grandes también se necesitan inversiones grandes que la propia Coop57 no podía asumir, puesto que la cooperativa de consumo tenía previsto realizar una gran inversión y los préstamos de Coop57 tienen una limitación de 200.000 € por socio.

La tensión con el modelo de Coop57 viene dado por el planteamiento de que el valor de la competitividad es contrario al de la cooperación y la solidaridad propios del movimiento cooperativo. La cooperativa de consumo señalaba que algunos países como Reino Unido tenían grandes cooperativas de consumo. Esta tensión venía a encarnar el debate clásico en el cooperativismo del crecimiento económico en detrimento de los valores y principios adoptados por las empresas. O lo que en el debate interno se calificaba como '*cooperativas más mercantilistas o más solidarias*'. A lo largo de la investigación registré críticas de socios de Coop57 que tenían la opinión de que cooperativas con grandes dimensiones como Abacus o el Grupo Gedis no deberían de ser socios de Coop57. Existe una percepción general de que las empresas sociales grandes son menos democráticas que las pequeñas.

Finalmente la cooperativa de consumo abandonó el proceso para entrar en Coop57 por una diferencia de planteamientos políticos y unas limitaciones crediticias de la cooperativa financiera

que no cubrían las necesidades del proyecto empresarial presentado. De lo que se deduce que Coop57 es útil para financiar empresas que no necesiten grandes inversiones, como a veces son necesarias en las empresas dedicadas a la producción⁹⁶. De hecho, muchas de ellas necesitaban de otras entidades bancarias además de Coop57 para cubrir sus necesidades.

Menos dudas causó el caso de una asociación dedicada a la cooperación para el desarrollo entre jóvenes catalanes y latinoamericanos. Se denegó su aceptación como socia porque la visita de miembros de la Comisión Social detectó varias irregularidades: la primera, fue la no existencia de un espacio físico de trabajo para el equipo de trabajadores que la asociación había justificado en el Cuestionario Social, ni aclaraciones sobre su existencia y composición. A pesar de que el apartado del Cuestionario Social respondía a aspectos como la toma de decisión horizontal y en asamblea, éste aspecto no pudo contrastarse en la entrevista ante la falta de equipo laboral. El segundo aspecto irregular, es que no consigue aclararse la finalidad del programa de cooperación desarrollado ante la inexistencia de memorias de trabajo, lo que no aclara el modo en que la asociación justifica su actividad ante la Administración, de quien reciben importantes subvenciones para realizar su trabajo. Además, en la entrevista se constata que rechazan conscientemente la colaboración con redes sociales o con otras entidades locales que estén trabajando en el mismo ámbito. En el informe aparece que la única motivación presentada para hacerse socios de Coop57 es una necesidad de liquidez. La Comisión Social presenta un informe negativo sobre la empresa solicitante, que es completado con la impresión de otra cooperativa socia de Coop57 con quien ha trabajado la asociación y que califica a la asociación como '*unipersonal, dirigida por el director y antiooperativista*'. Ambas impresiones desaconsejan la admisión como socia y el Consejo Rector ratifica la recomendación de la Comisión Social. Es decir, aunque los datos presentados en el Cuestionario Social están dentro de una normalidad, la visita revela una empresa dirigida por una única persona con quien consiguen entrevistarse además de una finalidad no clara de los objetivos de su actividad.

El interés de estos ejemplos recae en poder ver el mecanismo de priorización de criterios que exigen situaciones que presentan elementos que no están claros para los evaluadores de la Comisión Social. La interpretabilidad de los datos, como vemos a través de sus informes, nos muestra la dificultad de evaluar la idoneidad de las empresas sociales. Esta dificultad contempla el aplazamiento llevar a cabo una investigación más profunda. Las diferentes interpretaciones por parte de los miembros de los diferentes órganos políticos ha provocado conflictos entre la Comisión

⁹⁶ Hasta el año 2011 se ofrecían préstamos con un límite de 200.000 € para no concentrar el riesgo, pero a partir del 2011, como consecuencia del crecimiento de fondos de la cooperativa, del estudio de medidas ante la crisis y de la aparición de fondos de garantías con los que compartir el riesgo de las operaciones, el límite se amplió a 300.000 €.

Social y el Consejo Rector, pues la Comisión Social sólo tiene potestad para aconsejar al Consejo Rector y a veces se aprueban entidades que la Comisión ha desaconsejado o se rechazan entidades que sí han sido aprobadas por la Comisión Social. El interés de los casos expuestos es que nos muestran cuáles son en la práctica los valores cruciales que permiten la entrada de una empresa como socia de Coop57:

	Elementos económicos	Elementos sociales	Tensión
Panadería cooperativa	capitalizar paro para constituir un negocio (en forma cooperativa)	autoemplearse	autoemplearse es un valor que Coop57 toma como práctica de <i>autonomía obrera</i> que en esta cooperativa aparece como un aspecto despolitizado
Cooperativa de consumo	1.sueldos elevados 2.balance de cuentas negativo	1.producción ecológica 2.consumo responsable y participativo 3.eliminación de intermediarios 4.implicación de la Administración local 5.promoción de valores cooperativos 6.transparencia entre la comunicación de los agentes	1.posicionamiento a favor del crecimiento corporativo creando agrupaciones que favorezcan una posición competitiva en el mercado de las empresas de la ESS 2.limitación crediticia de Coop57 (en ese momento a 200.000 €)
Asociación de cooperación al desarrollo	Actividad económica subvencionada por la Administración Pública, aunque presenta una necesidad de liquidez puntual	programas de cooperación entre colectivos juveniles internacionales	La falta de transparencia no consigue aclarar la finalidad de los programas de cooperación y desvelan una estructura unipersonal

En definitiva, y a modo de conclusión, Coop57 no realiza una evaluación únicamente de los elementos económicos de las empresas que acepta incluir en su circuito financiero, sino que también evalúa elementos no económicos. Como hemos señalado, esto es un procedimiento que caracteriza a las entidades dedicadas a las finanzas éticas o sociales que pretenden tener en cuenta no sólo la dimensión económica de la actividad de las empresas sino también la dimensión social, lo que en el caso de Coop57 incumbe también a las relaciones laborales que se dan en la producción. Es importante destacar también el carácter voluntario de los miembros de ambas comisiones, que es un elemento de doble filo, pues aunque volvemos a hablar de la conceptualización de dicho

fenómeno como capital social de la cooperativa, es un elemento particular que una entidad financiera incorpore una figura no mercantil en sus mecanismos de decisión.

El proceso nos habla también de las prácticas que quedan excluidas: empresas que tengan figura jurídica no colectiva, a excepción de las empresas de inserción de las fundaciones que por ley deben de ser Sociedades Limitadas (S. L.), pero de las que considera que la fundación que detenta el 100 % del capital ha cumplido el proceso de aceptación de la cooperativa. Sólo aceptar empresas con una fórmula jurídica colectiva asegura el valor democrático que Coop57 persigue con su práctica financiera⁹⁷. En su ideal de transformación de la sociedad toma la cooperación colectiva en el ámbito laboral como valor capaz de extenderse al resto de ámbitos sociales. Es decir, lo que permite que el valor de Coop57 se lleve a la práctica es la reproducción social a través de la financiación de un modelo de organización empresarial no basado en un principio económico accionarial sino en un principio social colectivo.

En definitiva, Coop57 pretende medir 'lo social' de las empresas que incorpora a su circuito de crédito. Lo social entendido como todo aquello que envuelve el proceso organizativo, las condiciones y los criterios bajos los que ha sido producido un bien o un servicio, y que normalmente no aparece reflejado en el producto final que se comercializa. Es decir, los aspectos no cuantificables de la actividad económica. El resultado de esa evaluación es la apuesta por un tipo de empresas sociales dedicadas a la economía real, generalmente de pequeñas dimensiones, poco capitalizadas o con dificultades para acceder al crédito en las instituciones financieras convencionales.

2.4. HACIA LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

La coyuntura política internacional tras la caída del muro de Berlín permitió que las grandes instituciones mundiales desarrollaran programas económicos que tuvieron diversos efectos en la política internacional. El Consenso de Washington de 1989 permitió que instituciones como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos idearan un paquete de medidas para la recuperación económica de países latinoamericanos, que acabaron constituyéndose como una especie de fórmula magistral aplicable a todas las economías mundiales para asegurar el crecimiento económico. Por ello fueron consideradas como el inicio de la '*globalización*' económica (Hart *et al.*, 2010: 63). Estas medidas se centraban en la liberalización del sector del comercio y la inversión, la privatización de las empresas estatales o la

⁹⁷ Veremos que en el año 2011 la cooperativa aceptó la figura del autónomo como socio, con unas características y criterios específicos que justificaban su conexión con otras entidades y redes locales, pero que provocó una tensión y debates internos entre los miembros de la cooperativa

redirección del gasto público, entre otras, y fueron impuestas como condición antes de conceder financiación por parte de estas instituciones. La reestructuración político-económica que causó la implantación de dichos programas, conocidos como Planes de Ajuste Estructurales (PAS) (Favreau, 2005), provocó en la mayoría de los casos devastadoras consecuencias sociales, como las que vimos en Argentina o en el área Sudafricana (Federici, 2013). Estos programas neoliberales fueron contestados activamente por la llamada sociedad civil de forma deslocalizada en lo que se conoce como *movimiento antiglobalización o alterglobalización* (Favreau, 2005: 17; Hart *et al.*, 2010: 63) y que poco a poco fue cobrando fuerza. Su primer gran hito fue la paralización de la cumbre de la Organización Mundial del Comercio celebrada en Seattle en 1999. La alta movilización alcanzada instó al movimiento a fijar nuevas citas. La reivindicación principal del movimiento fue la falta de democracia en los procesos financieros internacionales pidiendo regulación por parte de las instituciones democráticas de los Estados. La denuncia de las profundas desigualdades sociales que provocaban las nuevas medidas económicas neoliberales fue el foco del nuevo movimiento que surgía a nivel mundial.

El siguiente gran hito del movimiento fue la organización del Foro Social Mundial (FSM) de Porto Alegre en 2001 que congregó a diferentes actores sociales procedentes de la sociedad civil, académicos, activistas, representantes de institucionales locales, movimiento sindical, etc. El Foro permitió el debate y la organización de una agenda de lucha que favoreció la reproducción del encuentro y del movimiento a otras áreas geográficas, como fue la celebración del Foro Social Europeo al año siguiente en Florencia, o el movimiento del '*no a la guerra*' de Irak entre el 2002 y el 2004. En el FSM se debatió ampliamente sobre '*otras formas de economía*' que doblegaran al sistema económico hegemónico (Hart *et al.*, 2010: 70) bajo el lema '*otro mundo es posible*'. Es decir, donde la economía (o economías) quedara subordinada a la esfera político-social.

Lo relevante para nuestro estudio es que Coop57 también participó en el *movimiento social antiglobalización* de forma activa: en el 2001 se participó en diferentes jornadas organizadas por colectivos barceloneses para debatir sobre la cumbre que el Banco Mundial convocó en Barcelona ese año⁹⁸; en el 2002 el Consejo Rector aprobó la asistencia de delegados para participar en los actos del Foro Social Europeo celebrado en Florencia en el 2002⁹⁹ y también para la asistencia a la 3ª edición del Foro Social Mundial de Porto Alegre en el 2003. Los asistentes entregaron dossieres y artículos al Consejo Rector y se informó sobre los principales debates y eventos. Parte de esos materiales se difundieron en los boletines internos de la cooperativa, favoreciendo la difusión de las

⁹⁸ Charlas como: '*Frente a la globalización neoliberal. Reflexión y alternativas*' o '*Campaña contra el Banco Mundial*'. Fuente: Boletín de Coop57 nº 1, julio del 2001

⁹⁹ Fuente: acta 02.09. 2002. Los encargados en asistir, según el acta posterior del 28. 10. 2002 son Paco Hernández, del colectivo de ex-trabajadores de Bruguera y Ramón Pascual, el nuevo Coordinador

bases de la nueva *economía solidaria*. Ideas como *'la reapropiación de los flujos monetarios por los ciudadanos y la necesidad de controles políticos sobre las transacciones financieras'* (Boletín nº 3 de Coop57), ayudaron a Coop57 a identificarse con el nuevo movimiento social.

Esta actitud proactiva de Coop57 nos ofrece un relato no escrito de las motivaciones político-sociales de Coop57 y la forma de retroalimentar su discurso en relación con otras entidades y movimientos sociales. Desde el Consejo Rector se valora positivamente estas acciones y la importancia de asistir a *'talleres de cooperativismo, banca ética para recoger el máximo de información y establecer contactos con otras organizaciones a nivel europeo'*¹⁰⁰.

Otro hecho importante para el desarrollo del movimiento de la ESS fue la constitución de la Xarxa d'Economia Solidària (XES) en Barcelona como expresión regional de la red estatal de Redes de Economía Alternativa y Solidaria (REAS) que también se organiza internacionalmente con el nombre de RIPPEES (Réseau Intercontinental de Promotion de l'Économie Sociale Solidaire). La constitución de la XES culminaba una serie de encuentros iniciados en 1998 entre cooperativas catalanas y brasileñas que participaron en el I Encuentro Latinoamericano de Socioeconomía Solidaria en el año 2000, encuentro que daría pie a la constitución de la Red Global de Economía Solidaria encargada de canalizar el debate sobre la economía solidaria durante el I FSM del 2001. Los miembros de la XES trasladaron estos debates internacionales al ámbito catalán, difundiendo y promoviendo los principios de la economía solidaria y coordinando las experiencias locales existentes en el tema de consumo, producción, intercambio, comercialización y finanzas. Coop57 se unió al grupo fundador de la XES, lo que implicaba participar en la gestión y organización de actividades, como jornadas, encuentros o eventos o la Feria de Economía Solidaria que se organiza en Barcelona desde el 2011 como expresión del mercado social. A día de hoy, la XES es un referente de la economía solidaria en Cataluña, conectando y visibilizando el trabajo de personas y experiencias como cooperativas, redes de intercambio o monedas sociales, por ejemplo. En su manifiesto, publicado en el Boletín nº 3 de Coop57, definen las bases de la economía solidaria:

'La economía solidaria designa una subordinación de la economía a su finalidad, que es la de proveer, de manera sostenible, las bases materiales para el desarrollo personal, social y ambiental del ser humano. El valor central de la economía solidaria es el trabajo humano. [...] La economía solidaria se desarrolla:

- *a partir de lo local y micro, a través de un proceso que venga desde 'abajo y desde dentro', hasta lo global y macro*
- *a través de maneras de relación interpersonal y lenguajes coherentes con sus objetivos*
- *elaborando su propia definición de mercado, el mercado social, incluyendo los valores de la*

¹⁰⁰ Fuente: acta 28.10. 2002

solidaridad, la reciprocidad y la corresponsabilidad

- *con procesos educativos que desarrollen en las personas implicadas conciencia de productores y consumidores, generadoras de sus propias necesidades*

La economía solidaria, como una nueva forma de producir, de consumir y de distribuir, se propone como una alternativa viable y sostenible para la satisfacción de las necesidades de la población y de la humanidad.

¡Por una economía al servicio de las personas!. ¡Otro mundo es posible!

Esta definición de la economía solidaria dada por la XES nos sirve como ejemplo para poder analizar los rasgos más destacados de esta nueva forma de entender la economía. Debemos matizar que aunque la definición usa exclusivamente el concepto de economía solidaria, entendemos que se refiere al término economía social y solidaria (ESS) de uso más generalizado y que como Moulaert (2005) explica incluye una serie de viejas y nuevas prácticas en materia de economía social. Dichas características son:

1. la distinción entre la concepción formal y sustantiva de la economía
2. el peso del trabajo como generador de valor, en su tensión histórica con el capital
3. la importancia de la esfera local
4. la creación de un mercado social que ensalce la fuerza del productor y el consumidor
5. la democratización de la economía

1. La distinción entre la concepción formal y sustantiva de la economía:

La definición de economía solidaria dada por la XES concibe la economía como una actividad no aislada de los procesos socio-políticos ni de su reproducción (en términos presentes y futuros)¹⁰¹ y aboga por su regulación. Critica a la teoría clásica económica que defiende que la única ley que debe guiar a la economía es la ley de la oferta y la demanda, defendiendo la libre circulación de mercancías y flujos financieros.

Dichas ideas ya se encontraban presentes en el debate que tuvo lugar en Antropología durante los años 1960s (Graeber, 2001). Polanyi contestó a antropólogos como R. Firth, M. Herskovitz o R. Burling que defendían un comportamiento universal del ser humano guiado por el interés que le conducía a elaborar estrategias racionales guiadas por la eficiencia y la maximización del beneficio para acceder a unos recursos escasos y limitados. La consecución del fin de forma eficiente justificaba los medios adoptados para alcanzarlo. El mercado era entendido como la institución por excelencia donde se expresa el comportamiento económico. Por el contrario, Polanyi

¹⁰¹ Aunque vemos que en la cita usa únicamente los términos '*proveer las bases materiales para el desarrollo del ser humano*', entendemos que esa provisión se lleva a cabo en términos de satisfacer la reproducción de la vida del ser humano y su entorno, entendida como una reproducción de las condiciones sociales que la permiten.

criticó esta visión '*formal*' del comportamiento económico del ser humano argumentando la existencia de sociedades donde no existen los principios de mercado, donde la economía se expresa a través de institucionales sociales y familiares, demostrando que la economía puede apoyarse en otras normas y valores que no corresponden a la economía mercantil. Otros estudios antropológicos, como *Ensayo sobre el don* de Mauss, desmentían el comportamiento racional en busca del máximo beneficio al describir ceremonias donde el despilfarro y la destrucción de bienes eran la dinámica principal. Tanto Mauss como Polanyi coincidieron en criticar la asunción reduccionista que explica la acción económica por la persecución del interés económico (Laville, 2012: 3). Esta visión, que fue denominada '*sustantivista*', presenta la economía como un entramado complejo de relaciones donde se mezcla la generosidad, la obligación, el interés y la moral en una esfera de actuación '*incrustada*' (*embedded*) dentro de unas normas sociales¹⁰².

Esta afirmación genera una disociación entre una economía cuyo fin es la consecución de beneficios maximizados y una economía a la que se le supone un rechazo por el beneficio, el lucro o la especulación. Autores como Ballesteros (1990), quien profundizó en la teoría económica cooperativista, arremete contra la idea de la ausencia de beneficio en cualquier actividad económica. La diferencia, según Ballesteros, entre una sociedad anónima y una cooperativa no radica en el beneficio sino en la forma de distribuirlo. A menudo en el caso cooperativista se obtienen beneficios escasos que generalmente no se distribuyen entre los socios, como nos consta que ocurre en Coop57. Ballesteros señala que los beneficios también pueden repartirse indirectamente por la vía de los intereses distribuidos en proporción al capital depositado, o a través de un precio más bajo del producto, como hacen las cooperativas de consumo. Coop57 también se suma a esta política de reparto de beneficios a través del interés pagado por el ahorro de los socios colaboradores.

Otra idea que se desprende de dicha disociación entre estos dos tipos de concebir la economía es una polarización de sus características. Es decir, parece que las empresas sociales se contradigan cuando adoptan técnicas economicistas y que las empresas convencionales no tengan en cuenta los aspectos sociales de su actividad. La ESS resalta una visión de la economía como medio para abastecerse de los recursos necesarios para la vida y no como un fin en sí mismo (Favreau, 2005: 25).

Las ciencias sociales han contribuido a romper con la identificación de que el único mercado o empresa que existe es el capitalista. Polanyi (1989 [1977]) y los autores que recogen su legado, como J. L. Laville, muestra que no todas las expresiones económicas están regidas por los principios del mercado, sino que existen otros principios económicos no mercantiles, como el principio redistributivo (ejercido por una institución central con poder para imponer un control,

¹⁰² Para un análisis crítico de este supuesto, ver W. J. Booth (1994)

como el Estado) o el principio de la reciprocidad (que da relevancia a las relaciones sociales entre personas en vez de las económicas) (Ervers et al., 2004). Estos principios se desarrollan en diferentes esferas (la pública, la privada, la doméstica) y puede conllevar el uso de moneda o no.

Casos como el de Coop57 u otras experiencias dentro de la ESS nos muestran experiencias reales que combinan varios de estos principios, ya que Coop57 y sus socios compiten dentro del mercado convencional pero contemplan aspectos no económicos, como el sistema de garantías mancomunadas requeridas o las dos comisiones formadas por voluntarios.

2. El peso del trabajo como generador de valor en su tensión histórica con el capital

Cuando la XES afirma en la definición sobre Economía Solidaria que '*el valor central de la economía solidaria es el trabajo humano*', está haciendo alusión a la tensión histórica entre el capital y el trabajo. Esta tensión surge en los orígenes del sistema de producción industrial donde el capital compra fuerza de trabajo para producir mercancías que serán vendidas en el mercado y reportarán una plusvalía al capital inicial invertido. El origen de la plusvalía no nace en el seno del intercambio, sino en el proceso de producción de la mercancía, donde la fuerza de trabajo genera valor al transformar las materias primas en un nuevo producto. El escrito original de Marx dice así: '*Al incorporar a la materialidad muerta de estos factores [materias primas, productos] la fuerza de trabajo viva, el capitalista transforma en valor el trabajo pretérito, materializado, muerto, en capital, en valor que se valoriza a sí mismo*' (Marx, 1978: 146)

La tensión entre el capital y el trabajo proviene de que la relación entre ambas fuerzas no se da en condiciones de igualdad y libertad, sino que, como Marx señaló, es una relación desigual que se establece en un contrato entre quienes poseen los medios de trabajo y el capital y quienes poseen la fuerza de trabajo, vendida a cambio de un salario. El trabajo asalariado queda supeditado al capital, lo que marca la relación social entre dos clases sociales diferenciadas, fruto del modo de producción que predomina en dicho contexto histórico (Godelier, 1969). Además, el valor producido por el trabajador en el proceso de producción de la mercancía no le pertenece, pues el trabajador sólo aporta la fuerza de trabajo, siendo el propietario el dueño de la mercancía y a quien corresponde recibir la plusvalía generada.

Fruto de esta tensión los trabajadores se unieron en sindicatos para fortalecer su posición y su condición cambió de proletarios (excluidos de la sociedad) por obreros (con algunos derechos) a la de finalmente ciudadanos (condición de ciudadanos con plenitud de derechos teóricos) (Favreau, 2005: 24). Con el desarrollo de las políticas de bienestar, los Estados regularon el mercado de trabajo para protegerlo y favorecieron el asentamiento de una clase media que también se beneficiaba de la redistribución de los beneficios que causaba el crecimiento económico. Pero la crisis de los 70 y las nuevas estrategias neoliberales desplazaron el capital dedicado a la industria

hacia el sector financiero, provocando desajustes en el mercado de trabajo. La esfera del capital se concentró en el sistema financiero y desplazó la producción que implicaba '*hacer dinero comprando mercancías*' a la de '*hacer dinero con dinero*' (K. Hart, 2000)

Las cooperativas de trabajo fueron concebidas en sus orígenes como fórmulas laborales que disolvían esta tensión entre el capital y el trabajo al contar con una única figura propietaria de los medios de producción y del trabajo. De este modo, el problema de la explotación del trabajador señalado por las teorías marxistas se veía disipado. No así el conflicto por la autoexplotación que hemos visto que aparecía en algunos de los casos etnográficos registrados en este trabajo, como en la Tetería Malea, donde las integrantes estuvieron un tiempo sin percibir salario y pluriempleadas para conseguir mantener la cooperativa. Tampoco todo el movimiento obrero defendía esta postura, pues muchos veían en el cooperativismo la forma de entrar en el capitalismo haciéndose propietarios y abandonando la noción de clase obrera y la lucha por sus derechos.

Pero el trabajo en las cooperativas tampoco resuelve la necesidad de capital para emprender la actividad económica. Por ello, el papel de Coop57 es significativo, ya que permite el acceso fácil al crédito por parte de estas cooperativas. Con la financiación sólo de la economía productiva, Coop57 viene a secundar la idea aparecida en la definición de la XES donde se recupera el valor del trabajo como generador de valor social por encima del valor del capital.

La economía feminista vino a hacer unas aportaciones fundamentales a la economía solidaria, puesto que su crítica venía a evidenciar la invisibilización del trabajo llevado a cabo en el ámbito reproductivo doméstico, no contabilizado en el circuito de valorización del capital. La tensión entre el capital y el trabajo no se refiere sólo al trabajo asalariado, sino a todos los trabajos: el asalariado y el que se produce fuera de los circuitos de acumulación pero se subsume a él. Esta reconceptualización de la tensión histórica entre el capital y el trabajo se ha reformulado hacia la tensión entre el capital y la vida (Pérez, 2014: 105), es decir, entre una producción orientada a la acumulación de valor en el mercado o una producción orientada a la reproducción de la vida. En el área latinoamericana se ha desarrollado el concepto sobre el 'buen vivir' incluido en políticas institucionales de países como Bolivia, Ecuador, Brasil o Venezuela (Coraggio, 2013; Sousa Santos, 2007a). La reivindicación feminista denuncia que la sociedad y los derechos sociales se adquieren por el salario lo que ha invisibilizado el ámbito reproductivo (Pérez, 2014: 81) y ha permitido la reproducción de una sociedad patriarcal (Sousa Santos, 2007; Federici, 2013).

3. La esfera de lo local y la escala micro

La definición de la XES hace referencia a las pequeñas empresas del ámbito local como base de la economía solidaria, contraponiéndose a las grandes corporaciones económicas con gran capacidad acumular valor y recursos. Estas pequeñas empresas son las que garantizan la democratización de la

sociedad y la economía para el movimiento de la ESS.

La definición también hace referencia a un proceso de desarrollo local que debe partir 'desde abajo' y 'desde dentro', es decir, donde las iniciativas ciudadanas sean el motor para crear políticas gubernamentales y no al revés, criticándose las políticas de desarrollo aplicadas al Tercer Mundo (Favreau, 2005: 14). Mauss también manifestó en su día que el punto de partida para las políticas ciudadanas debían ser las experiencias asociativas ya creadas (Laville, 2013). Además, el desarrollo local no sólo debería considerarse a nivel económico, sino también social y medioambiental. Muchos activistas han criticado que las políticas de desarrollo sólo se centren en '*poner en valor los recursos locales*' (UNRISD, *Conference on the Potential and Limits of Social and Solidarity Economy*, 2013), es decir, comercializar recursos que no estaban explotándose y no se centren en crear redes de cooperación para compartir recursos y encuentros entre los habitantes.

El desarrollo de los nuevos medios de comunicación tecnológicos puede facilitar la articulación entre estas experiencias locales y micro con un movimiento más amplio a nivel global (Favreau, 2005: 22). El lema del movimiento es: 'piensa globalmente, actúa localmente'.

4. La creación de un mercado social que ensalce la fuerza del productor y el consumidor

La XES afirma que la economía social '*elabora su propia definición de mercado, el mercado social*', que incluye otros principios además del mercantil y ayuda a desarrollar '*en las personas implicadas conciencia de productores y consumidores, generadoras de sus propias necesidades*'.

Esta afirmación contribuye al intento de disociar el mercado con la identificación hegemónica del mercado autorregulado capitalista (Laville, 2012: 5), visibilizando la existencia de otros tipos de mercados donde se incluyen otros principios y el pago con monedas locales o donde no se usa moneda (de intercambio). Siguiendo esta idea, la XES organiza desde el 2011 la Feria de Economía Solidaria (FESC) en Barcelona donde sólo entidades de la ESS exponen productos, se paga con la moneda social de la red, el 'Ecosol' y se hacen charlas que profundizan en debates relacionados con el tema de la producción o del consumo responsable. Coop57 también participa en esta Feria como instrumento financiero al servicio de las empresas de la ESS.

La definición del mercado social es '*una red de producción, distribución y consumo de bienes y servicios con criterios democráticos, ecológicos y solidarios en un territorio determinado constituida tanto por las empresas sociales como por consumidores individuales y colectivos*' (García Jané, 2002: 54). La idea central es la creación de un circuito de intercooperación entre los actores de la ESS y los '*consumidores y ahorradores responsables*' que ideológicamente la apoyan.

En este sentido, el mercado social vendría a solucionar la contradicción de estas empresas sociales que incorporan principios sociales pero deben de competir en el mercado convencional capitalista. Pero el problema observado es que este circuito propuesto por el mercado social no es

un circuito cerrado, 'integral' (usando la conceptualización propia de la XES) y, aunque es un ámbito que no ha sido explorado directamente en este estudio, se percibe que no todos los consumidores se abastecen de todos los recursos en este mercado. Es decir, que la integridad del mercado es una cuestión de voluntad individual. Del mismo modo, el mercado se reúne durante un fin de semana, quedando después la actividad de las empresas dispersas en el mercado convencional. Aunque por parte de los actores que participan, se ve el mercado como un mecanismo que resta peso al mercado convencional, idea que también encontramos en la ACI, quien defiende que *'uno de los objetivos del movimiento cooperativista internacional es fortalecer la unidad del movimiento cooperativo para contrarrestar el poder económico de las sociedades capitalistas. [...] Se trataría de un proyecto sociopolítico no capitalista que respeta la economía de mercado allí donde ésta funcione'* (Balletero, 1990: 194).

Una característica del mercado es el precio más elevado que presentan los productos. La justificación por parte de los consumidores suele referirse a que el producto ha sido producido en condiciones laborales más justas y de menor explotación. Es decir, lleva implícito consideraciones sobre el 'precio justo', la calidad del producto, e incluye connotaciones políticas que denuncian las dificultades de la producción local que compite con la deslocalizada. En este sentido, el argumento hace referencia a la teoría marxiana cuando presenta el precio como un '*fetiché*' capaz de esconder las relaciones de producción de la mercancía. Al mismo tiempo, desde el punto de vista del consumidor y de su poder adquisitivo, nos encontramos que el acceso a este tipo de mercado acaba siendo una cuestión de identificación social.

Coop57 se planteó en varios debates qué papel debía ocupar dentro de la construcción de dicho mercado social local, coactuando con la XES y otras empresas sociales locales y lo convirtió en una prioridad dentro de su Plan de Trabajo del 2012. Pero también internamente, conectando a los socios de servicios y a los colaboradores de la cooperativa a través de créditos especiales de intercooperación con menor interés, al mismo tiempo que estableciendo un directorio para facilitar el contacto a los socios colaboradores como consumidores con los bienes y servicios de las empresas sociales socias¹⁰³. En cuanto al papel de la moneda social de la XES, 'el Ecosol', Coop57 consideró que la difusión entre los socios de la cooperativa no era una prioridad aun reconociendo su relevancia en la promoción de *'un cambio cultural con relación al consumo no basado en el dinero'*¹⁰⁴.

5. La democratización económica

Aunque el concepto mismo de 'democratización económica' no esté presente en la definición

¹⁰³ Fuente: 'Aportaciones para el Encuentro' de Zaragoza 2011, documento que recoge los debates preparatorios para establecer los ejes de trabajo para el Encuentro

¹⁰⁴ Fuente: Ibíd.

expuesta, puede deducirse como un objetivo implícito en las premisas anteriores.

El principio de Coop57 de sólo aceptar como socias a empresas de propiedad colectiva responde a una concepción de la democracia social cuya base es el asociacionismo libre y voluntario. Dicha propiedad colectiva implica la participación en la toma de decisiones de la empresa, así como la participación en el reparto de los beneficios, si así se decidiera. Sin embargo, la cooperativa no ha creado ningún programa político que marque el recorrido para llegar a dicho escenario democrático, sino que parece consecuencia de la adopción voluntaria por parte de los ciudadanos de unas prácticas que resten poder al mercado. En cuanto a su relación con el Estado, se definen como una esfera independiente que puede resumirse en el siguiente párrafo extraído del Boletín nº 4 de Coop57¹⁰⁵, procedente de los debates del 3er FSM de Porto Alegre del 2003:

'Los mecanismos actuales de circulación del dinero hacen disminuir y acaban con el equilibrio social. [...] El foso entre ricos y pobres está aumentando cada vez más. [...]. El sistema debe ser objeto de un control social. Debe permitir una reapropiación de los flujos monetarios y financieros por los ciudadanos. [...]. El Sistema Financiero Mundial Solidario es una cooperación entre actores a todos los niveles y no se apoya en las instituciones. [...]. A los cuadros jurídicos y administrativos actuales no se los concibió para las finanzas solidarias. [...] Los gobiernos pueden apoyar localmente las finanzas solidarias, por ejemplo por medio de incentivos fiscales y de un hacer parte financieramente de las colectividades locales. En escala más amplia, ellos se hacen impotentes delante de los procesos de mundialización'.

Esta diferenciación entre la lógica de los poderes públicos y la lógica que mueve a la sociedad civil para organizarse en pro de alcanzar intereses comunes (Lipietz, 2002) puede verse de forma muy pronunciada en los momentos en que se gesta Coop57. Recordemos que el *movimiento autónomo obrero* del que formaban parte los trabajadores de Bruguera defendía una autonomía obrera frente a las fuerzas del Estado, así como frente a las fuerzas de los sindicatos mayoritarios. Esta autonomía recuperaba el concepto de autogestión social desarrollado por el movimiento anarquista durante los años anteriores de la Guerra Civil. Sin embargo, en los últimos años hemos visto que la actitud oficial de la cooperativa es de colaboración con el Estado, como lo muestran los acuerdos firmados en el 2011 con algunos ayuntamientos para financiar a las empresas sociales locales¹⁰⁶.

En el área académica se desarrolla el concepto de *democracia social* que conjuga un equilibrio de fuerzas entre todos los actores sociales, Estado, mercado y sociedad civil, para

¹⁰⁵ Consultable en línea: Boletín nº 4 de Coop57, julio 2004, página 9, www.coop57.coop

¹⁰⁶ Como el adoptado de forma pionera con el Ayuntamiento de Arbucies (Girona). Fuente: Boletín de Coop57 nº 21, mayo del 2012

equilibrar al mercado mediante la presión del principio redistributivo y el de la reciprocidad. Mauss (2009 [1923]) y Polanyi (1989 [1944]) defendieron que ni la economía ni el mercado se basan exclusivamente en principios de acumulación y maximización del beneficio, así como que la propiedad no tenía por qué ser sólo individual, sino que una empresa podía ser nacional o de gestión colectiva, como una cooperativa (Laville, 2013; Hart *et al.* 2010: 77). Se recupera la idea del don de Mauss (2009 [1923]) y el principio de la reciprocidad, pero ahora ya no sólo aplicado a la esfera del intercambio sino a la esfera económica en general (Hart, 2010: 181). Se recupera también la idea de Polany sobre los peligros que encierra un desequilibrio entre las distintas fuerzas sociales, dando lugar a totalitarismos políticos como el nazismo o el comunismo (Polanyi, 1989; Caillé en Hart *et al.*, 2010: 180, Laville, 2013: 3). La ESS recoge esta idea del equilibrio de fuerzas instando a la movilización ciudadana a llevar a cabo sus propias prácticas e iniciativas 'desde abajo' y presionando al Estado para que ejerza democrática y participativamente sus funciones de distribución de la riqueza y de control legislativo y debe impulsar su renovación cuando no sea así (Favreau, 2005: 14). Esta idea también ha aparecido en las reivindicaciones del 15M del 2011. La cooperación de todos los agentes sociales provocaría un escenario donde la lógica capitalista no sería hegemónica sino que sería posible la convivencia con otras lógicas económicas, lo que ha sido conceptualizado por algunos autores como un escenario de '*economía plural*' (Laville, 2013) o '*diversa*' (Gibson-Graham, 2008). En todo caso, la ESS o las experiencias reales que siguen sus principios, no son entendidas en la arena política ni académica como una alternativa sistémica en sí, sino como el eslabón necesario para una '*economía mixta*' (Coraggio, 2002) dentro del sistema capitalista, donde aparecen múltiples espacios de resistencia '*bajo la hegemonía contradictoria de una cultura del capitalismo*' (Coraggio, 2002). Para el propio Mauss (1997), este modelo constituyó una '*tercera vía*' entre la tendencia de un capitalismo o un bolchevismo dominante.

La idea principal que toma la ESS a partir de estos debates es: reivindicar la '*reincrustación*' de la economía a los procesos sociales a través de su regulación política (Laville, 2012: 10). Es decir, retomando la idea de Marx (1978 [1867]), se insta a no olvidar que los procesos de producción o de intercambio en el mercado son una relación social que debe regularse. Esta idea de la ESS contrasta con la tendencia de las políticas neoliberales de las últimas décadas que han desbancado las políticas keynesianas a favor de la figura de un Estado no interventor en regulación financiera ni en políticas sociales.

2. 5. HACIA LAS FINANZAS ÉTICAS

El ámbito financiero fue un elemento central en las reivindicaciones de los movimientos

sociales que comenzaron en los años 1990s debido al giro que se produjo a finales de los 1970s hacia el desplazamiento de la inversión mundial desde el sector productivo hacia el sector financiero. Esto implicó la desaparición del modelo fordista hacia un capitalismo de acumulación flexible (Harvey, 2007) donde las grandes cadenas de producción se fragmentaron, se externalizaron servicios y se deslocalizaron procesos de producción (quedando el proceso global controlado por grandes oligopolios de la producción) (Ferrer, 2009: 29). El comportamiento del capital se transformó: el crédito pasó de ser un instrumento para facilitar el proceso productivo para pasar a acumular beneficios por sus movimientos especulativos a corto plazo. Las consecuencias para la clase trabajadora se traducen en reformas estructurales en el mercado de trabajo, paro, disminución de los salarios y pérdida de poder adquisitivo que afecta a la esfera del consumo.

La escuela de pensamiento económico de Chicago contribuyó alrededor del año 1975 a esta nueva fase del capitalismo en la que el mercado de futuros y las transacciones internacionales de moneda se convirtieron en el eje del sistema económico, presionando a las autoridades estatales para favorecer el libre mercado lejos de la intervención del Estado (Hart, 2000). El sector financiero se expandió rápidamente gracias a las nuevas tecnologías y a una nueva ingeniería financiera a nivel mundial que externaliza el riesgo con nuevos productos y ofrece créditos baratos al consumo que mantienen el nivel de compra de forma ficticia. En tres décadas se expandió el crecimiento económico pero no se ha repartido la riqueza generada y se ha incrementado las desigualdades dentro de los países ricos por el deterioro de los salarios reales de los trabajadores (Ferrer, 2009: 35). Se produjo un aumento de la morosidad que tuvo repercusiones colaterales en todo el mundo a causa de las inversiones cruzadas de la ingeniería financiera. La consecuencia fue la pérdida de valor de algunos activos financieros que provocó quiebras de grandes corporaciones, lo que acabó en la crisis financiera que ha provocado la recesión económica de muchas economías mundiales. Autores como Ferrer (2009) señalan que los orígenes de la crisis tiene una raíz muy profunda y se encuentran en el deterioro del sistema de acumulación de ganancias del sistema capitalista que estaba llegando a sus límites, más que en el mal comportamiento del sistema bancario que empleó todo este tipo de productos de alto riesgo y comenzó a comercializar hipotecas basura (*subprime*) como única salida para evitar el colapso (Ferrer, 2009: 28).

Por otro lado, el desarrollo de los productos del sistema financiero ofreció productos al alcance de todos que facilitaban la compra de vivienda, la contratación de fondos de pensiones y la compra de acciones en bolsa y el acceso al consumo en general. Esta sensación de que el sistema financiero puede beneficiar a todos (Pérez, 2014; Hart, 2000) complejiza el debate social. Para algunos, en palabras de Hart, el grado de desarrollo del dinero alcanzado en el sistema financiero actual provoca libertad; para otros, es la '*semilla del diablo*' (sobre todo, después de la crisis que estalló en el 2008).

El movimiento social antiglobalización entorno al FSM reivindicó el freno de las políticas neoliberales y señaló responsables a las grandes potencias financieras mundiales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial de actuar siguiendo una lógica economicista que chocaba con los intereses de la mayoría de la población mundial. Las experiencias que ya existían en el campo de las finanzas éticas cobraron fuerza en este contexto y mostraron su capacidad financiera basada en la aplicación de la ética en las inversiones y la práctica bancaria.

Estas experiencias surgieron en las reivindicaciones estadounidenses de los años 1960s a raíz de los movimientos pacifistas que cuestionaban la intervención en la guerra de Vietnam y alentaban a sacar el dinero de los bancos para no financiarla (Alsina, 1988; Sunyer, 2002). Anteriormente se habían creado algunas fundaciones ligadas a la Iglesia Metodista estadounidense que apelaban a criterios morales para excluir la financiación a empresas dedicadas al alcohol, el tabaco o la pornografía. En los años 1960-70s el movimiento surge con fuerza, ahora impulsado por el espíritu pacifista y también ecologista. Aparecen los primeros bancos éticos como el alemán GLS Gemeinschaftsbank (1974), el Grameen Bank de Bangla Desh (1976), el Shore Bank de EE.UU (1973), el Triodos Bank en los Países Bajos (1980), la Banca Popolare Ética italiana (1995), el Cooperative Bank de Reino Unido en 1992¹⁰⁷, el ABS suizo (1990), la NEF francesa (1988) o el JAK de Suecia (1997). En España hay un intento de creación de un banco ético en 1989 a través de la Asociación para la Banca Ética y Ecológica (ABSE) que finalmente no prosperó. Estos bancos son actualmente unos proyectos consolidados a los que debe añadirse todas aquellas cooperativas y asociaciones que trabajan con los principios de las finanzas éticas, como es el caso de Coop57.

El desarrollo de las finanzas éticas en los diferentes países fue desigual debido a la existencia de marcos legislativos diferentes y por las diferentes motivaciones que impulsaron a sus creadores hacia la fundación del proyecto. Muchos de estos bancos surgieron primero como asociaciones y fundaciones formadas por gente procedente de los movimientos sociales, ecologistas y ONGs que pasaron años recaudando el dinero necesario para constituir un banco. Todas estas experiencias quieren diferenciarse de una banca convencional aplicando unos criterios selectivos en las inversiones que realizan, mostrando de manera transparente la procedencia y el destino de los recursos de los que disponen. La definición más generalizada de las finanzas éticas señala un tipo de finanzas que combinan la obtención de un beneficio económico con un beneficio social (San José *et al.*, 2007, 2010; Alsina, 2002). Las consideraciones sobre el beneficio social se refieren a la colocación de los activos (el dinero destinado para la inversión) en actividades que generen un valor

¹⁰⁷ El estudio comparativo realizado por los profesores L. San José y J. L. Retolaza (2010) sobre el banco muestra que el banco incumple el principal postulado de la banca ética que es la transparencia de sus operaciones. Sin embargo, el estudio de O. Alsina y R. Sunyer (1998) apunta que dicha opacidad responde a la política de confidencialidad que el banco sigue con respecto a las empresas en las que invierte capital. Alsina y Sunyer señalan que el Cooperative Bank fue pionero en adoptar una política ética en 1992 que desarrolló unos criterios de inversión positivos o negativos, que después fue continuada por otros muchos bancos (Alsina *et al.*, 1998: 25).

social añadido que, en términos de los profesores L. San José y J. L. Retolaza se definen como *'aquellos proyectos que bien en razón de sus objetivos (ecología, integración social, energías alternativas...) o de sus destinatarios (personas que no pueden acceder al crédito en la banca tradicional) generan un valor positivo para el entorno social en que se desarrollan'* (San José et. al., 2007: 1108). Generalmente se han clasificado cuatro ámbitos positivos de inversión: naturaleza y medioambiente, economía social, cultura y sociedad, intercooperación norte-sur (San José et. al., 2007: 1114).

La problemática que genera el concepto del *valor social añadido* en el campo analítico de las ciencias sociales es amplia. Los propios autores no niegan que la banca tradicional también genere valor con sus inversiones y señalan que las instituciones que se acogen a los principios de las finanzas éticas han acabado centrándose en unos aspectos concretos para justificar su diferencia. La principal diferencia radica en que las actividades financiadas no deben tener criterios negativos o especulativos, como son la fabricación de armas, el blanqueo de dinero procedente de la droga, la explotación laboral -sobre todo infantil-, etc.

Diferentes estudios también señalan que los criterios éticos cambian según las áreas geográficas, mostrando que en el norte de Europa están más relacionados con el medioambiente y en el sur de Europa con colectivos excluidos, debido a la influencia de la Iglesia Católica en el caso español e italiano (SETEM, 2005), así como por la menor implantación del Estado del bienestar. Otros estudios (Alsina, 1998) muestran que el significado de ética ha sido diferente a lo largo de la historia: *'la aplicación de la ética en la época moderna respondió a un proceso de racionalización, desmitificación y desencantamiento que acabó desligándola de parámetros morales como la justicia, la responsabilidad y la solidaridad dándole un enfoque positivista y técnico'* (Alsina, 1998: 2).

El beneficio económico que se obtiene se legitima desde el punto de vista de una buena gestión de los recursos, tal como hace Coop57 en la evaluación de los aspectos técnicos de las empresas a las que financia, como hemos visto. Es decir, el beneficio económico aparece aplicado al concepto de viabilidad económica que muestra una eficiencia en la gestión que hace a la actividad económica sostenible en el tiempo. Hay estudios que muestran que las operaciones financieras con principios éticos pueden generar una rentabilidad financiera similar a la que existe en el mercado convencional (San José et al., 2007: 1107). Sin embargo, otros estudios apuntan a que la rentabilidad es inferior debido a que se excluyen negocios muy rentables, como el armamento, o las inversiones a corto plazo en bolsa (Alsina, 2002: 34). También los intereses suelen ser menores (Alsina, 2002: 48), aunque no sea la motivación principal de los ahorradores que se dirigen al banco, pues parece primar una afinidad ideológica entre los clientes o socios, la entidad gestora y los destinatarios del dinero (San José, 2011: 154). Por este motivo Coop57 llamó en sus inicios al

ahorro recibido por los socios colaboradores como *'ahorro solidario'*¹⁰⁸. El hecho de que el interés retribuido sea más bajo que el que se puede obtener en los bancos o cajas convencionales es interpretado por Coop57 como muestra de que la motivación personal para depositar el dinero no es tanto la monetaria si no la afinidad con los valores y principios del proyecto.

El problema con el que nos encontramos desde el punto de vista analítico es que la banca tradicional también ha desarrollado en la década de los 1990s una serie de productos que siguen criterios de inversión éticos, denominados Inversiones Socialmente Responsables, lo que ha conllevado al desarrollo de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) en las empresas. La Agenda Social Europea del año 2000 de la Comisión Europea se introdujo este concepto con la idea de crear una red de empresas que impulsaran la RSC (Martí-Costa, 2010: 56). La RSC hace referencia a la relación de la actividad empresarial y la sociedad, el medioambiente y los trabajadores que emplea, implicando la adopción de una cultura responsable dentro del tejido empresarial que no renuncia al crecimiento. Las normas oficiales llamadas ISO quieren reconocer a las empresas que aplican estos principios. Pero en muchos casos aparecen empresas y entidades que no aplican criterios de RSC como El Santander, el BBVA, La Caixa, Caja Madrid o Endesa que han creado empresas filiales que sí los aplican y les permiten su inclusión en fondos de inversión responsables (Vidal (dir.), 2007). Por ello autores como L. San José y J. L. Retolaza critican la RSC porque si bien incluyen criterios éticos en el comportamiento de las empresas, *'no suponen una gran radicalidad, y por tanto, no exigen profundas transformaciones, interpretándose en la mayoría de los casos como un instrumento de marketing que tiene por objeto la mejora de los beneficios'* (San José et al., 2007: 1107). Por ello han surgido otros apelativos como *'capitalismo socialmente responsable'* que hacen referencia a estas experiencias. Del mismo modo, los estudios del tema (San José et al., 2007; Sunyer, 2002; Gutiérrez, 2005) critican que generalmente la ética aplicada en las instituciones financieras tradicionales tiene que ver con productos o campañas a la que se destinan una parte de los beneficios obtenidos, como ocurre con las 'Obras Sociales' de algunas cajas de ahorro, pero no tiene que ver con la praxis y el comportamiento global de la institución en sí (San José et al., 2007: 1112). B. Gutiérrez Nieto (2004: 11) clasifica estos casos como *'productos bancarios con un contenido social'*. A este respecto, el estudio de O. Alsina (1998) señala que la confianza, la credibilidad y la calidad son valores atractivos que pueden promoverse para diferenciar un tipo de banca en el mercado y atraer a un ahorrador 'concienciado'. Por ello, según el estudio de L. San José y J. L. Retolaza, para que un banco (que aquí extenderemos también a cooperativas y el resto de instituciones que trabajen bajo principios de finanzas éticas) sea ético debe tener las siguientes características (San José et al., 2007: 1108):

1. la participación social de los agentes que la conforman (también en forma ponderada)

¹⁰⁸ Fuente: acta 10. 12. 96

- haciendo partícipe al ahorrador del destino de su dinero
2. una gestión eficaz y profesional
 3. la transparencia sobre las inversiones como valor fundamental frente a la opacidad de la banca convencional
 4. la existencia de un código ético explícito que marque los criterios de la inversión
 5. la disminución de las garantías exigidas para asegurar el acceso a un amplio sector social
 6. que invierta en proyecto con '*valor social añadido*' y no en negocios con criterios negativos
 7. que todos estos objetivos comprendan el total de la actividad bancaria, no sólo una parte

A pesar de estos criterios fundamentales marcados por los autores el problema se centra en analizar la dimensión social de la financiación a partir de aspectos no commensurables cuantitativamente, como hemos visto en el caso de la Comisión Social de Coop57. Para solucionar el problema, L. San José y J. L. Retolaza proponen la invención de un indicador que atribuya un valor numérico a un rango de variables que diferencian a la banca ética de la tradicional, como son la transparencia, la participación, las garantías y la cualidad del activo y que dé como resultado un valor numérico que permita la comparación entre bancos, tradicionales y éticos. Es decir, aplicar metodologías econométricas para hacer numérica la diferencia que haga posible comparar la cualidad del activo que invierten y de su comportamiento ético de diferentes modelos financieros. El indicador propuesto recibe el nombre de *Radical Afinity Index* (RAI) (San José *et al.*, 2011). Aunque no es el único indicador propuesto, ya que autores como Begoña Gutiérrez Nieto proponen otros para el estudio del impacto social y financiero de los microcréditos (2009).

Hemos querido aplicar las variables señaladas por los autores al análisis comparativo de Coop57 con otra institución de finanzas éticas para observar las diferencias que a grandes rasgos existentes dentro del propio cuadro institucional de las finanzas éticas. La comparación no incluye el cálculo econométrico del índice. Para ello hemos seleccionado a Triodos Bank, banco holandés que desde el 2004 opera también en España¹⁰⁹. Los autores recomiendan la aplicación del índice entre instituciones que estén bajo el control de una autoridad central supervisora. Recordaremos que Coop57 no está inscrita en el registro del Banco de España, si no en el Registro Territorial de Cooperativas de Barcelona de la Generalitat de Catalunya, que se rige por las leyes autonómicas cooperativas y no las que dicta el Banco de España para las entidades financieras. Esto tiene consecuencias en el desarrollo de la actividad, como veremos a continuación. Sin embargo, hemos

¹⁰⁹ El origen del banco está ligado a una fundación creada en 1971 por un grupo de profesionales cercanos a la antroposofía, corriente ideológica muy influyente en Europa central. En 1980 se constituyó oficialmente como banco. Dentro de la Junta de Accionistas del banco existe un Patronato permanente, el SAAT, que tiene voto unitario dentro de la junta y cuya finalidad es salvaguardar la misión antroposófica original del grupo fundador, basada en la ecología, la libertad de pensamiento y una crítica radical a la civilización industrial (Alsina *et al.*, 1998)

querido hacer la comparación porque Coop57, al igual que Triodos Bank, es un referente de las finanzas éticas a nivel local y estatal. Ambos cuentan con una estructura profesionalizada y una larga trayectoria, lo que nos parece que son aspectos fundamentales en los que basar la comparación.

Participación de los agentes en la toma de decisiones:

Aunque en ambas entidades la relación con sus inversores y ahorradores está basada en el principio de afinidad, es decir, en una correspondencia entre los principios de actuación de la entidad y los principios ideológicos del ahorrador e inversor, la diferencia principal entre ambas radica en que los agentes que la forman participan en ella. Esto tiene que ver con la fórmula jurídica que ambas detentan, puesto que Triodos Bank es un banco formado por una Junta General de Accionistas y un Patronato y Coop57 es una cooperativa de servicios financieros formada por socios de distintas clases (de servicio y colaboradores). La relación entre los accionistas del banco Triodos y sus ahorradores e inversores es como clientes, a quienes prestan dinero o retribuyen los depósitos de ahorro a través de un interés. Los clientes no tienen derecho a participar en la toma de decisiones del banco, que son tomadas por un grupo cerrado de accionistas¹¹⁰. Los clientes participan de forma indirecta, pudiendo seleccionar proyectos concretos donde dirigir la inversión o renunciar a los intereses en favor de una entidad concreta. Esto genera su implicación en el circuito del dinero. Es lo que se conoce como '*ahorrador finalista*' (García, 1999). Tampoco tienen derecho al reparto de beneficios anuales que alcanza la entidad. En Coop57, la relación entre los actores es la de socios de una misma cooperativa, así que las condiciones de préstamo y de retribución del capital son aprobadas entre todos los agentes, tanto los ahorradores, como los inversores o trabajadores (desde el año 2013). Esto hace que los intereses en el circuito del dinero sean compartidos. La limitación en la participación de la toma de decisiones es ponderada, como ya hemos explicado en el capítulo 1. En el año 2010 se aprobó en asamblea la opción de que los socios renunciaran a los intereses generados en favor de objetivos claros, aunque la medida no tuvo ningún impacto.

Transparencia en la información sobre la inversión de los activos:

Ambas entidades cuentan con una web que sirve para mostrar en qué empresas invierten su capital, la evolución de la actividad, la política de la entidad y algunos informes, como la memoria social. En el caso de Triodos Bank, cuya web es más elaborada, también se ofrece un informe anual de gestión y de resultados, un informe social y otro medioambiental. Triodos Bank emite también un boletín llamado '*El color del dinero*', donde aparecen las novedades más destacadas en cuanto a

¹¹⁰ Otros bancos éticos, pero de gestión cooperativa, como FIARE, si permiten la participación de sus socios en las asambleas generales para votar las decisiones tomadas. Es decir, la fórmula jurídica bancaria también puede ofrecer una relación societaria con sus usuarios.

inversiones y algunos artículos de opinión. Sin embargo, a diferencia de la información ofrecida por Coop57, no emite la cantidad concedida como préstamo a las empresas demandantes ni la duración del mismo. Coop57 emite semestralmente un boletín donde se da información sobre los acuerdos tomados en asamblea, así como sobre el número, cuantía y características de los préstamos concedidos, los nombres de los nuevos socios de servicios y colaboradores admitidos, los eventos en los que se ha participado y algunos datos relevantes. Como vemos, ambas hacen públicas sus cuentas internas y sus proyectos de inversión y desglosan la información de forma exhaustiva y abierta, que es lo que las diferencia principalmente de las entidades tradicionales.

Sistema de garantías:

Triodos Bank pide garantías patrimoniales solidarias para asegurar la devolución del préstamo concedido¹¹¹. Está bajo el control del Banco de España que exige un ratio de solvencia que conlleva una política de riesgo acorde con la ley, ejecutando las garantías en caso de impago. Como ya hemos explicado a lo largo del capítulo 1, Coop57 exige como garantía de sus préstamos avales personales mancomunados que no se basan en garantías patrimoniales sino en compromisos de pago del conjunto de solicitantes del préstamo. Esto facilita a los socios de servicios de la cooperativa acceder al crédito, aunque al mismo tiempo supone un alto riesgo que no ha supuesto graves problemas para la trayectoria de la cooperativa. Es decir, Coop57 tiene en cuenta factores no económicos basados en la relación societaria (colectiva) existente entre el grupo de inversores y ahorradores¹¹².

Cualidad de la inversión:

Aunque ambos bancos hacen una selección de las empresas en las que invierten, los criterios éticos que sustentan dicha selección no son iguales. Triodos Bank sostiene el siguiente lema para explicar la filosofía de su creación y la orientación de sus inversiones: '*People, Planet, Profit (PPP)*'. El banco se autodefine como '*el referente europeo en banca ética y sostenible*'. Para Triodos Bank, las empresas que favorecen la preservación del medioambiente, como la bioconstrucción, las energías renovables o la agricultura biológica son las que generan *valor social añadido* y por tanto, el centro de sus inversiones. Aunque también invierte en cultura e iniciativas sociales. El banco ha desarrollado todo un sistema de cálculo a través de un informe medioambiental donde se analiza el impacto energético (consumo de energía, de agua, de papel y basuras) del propio banco que después

¹¹¹ Sin embargo, el trabajo de O. Alsina y R. Sunyer (1998) señala que el banco ha desarrollado un sistema de garantías innovador denominado 'círculo de garantes' que se responsabiliza personalmente de una pequeña cantidad a devolver, al estilo de los avales mancomunados de Coop57 (Alsina *et al.*, 1998: 30). Sin embargo, ni la información ofrecida actualmente por el banco en España ni el estudio de San José y Retolaza (2010) lo recogen.

¹¹² San José y Retolaza (2010: 162) señalan que generalmente la banca ética usa el mismo tipo de garantías que la banca tradicional y que sólo en el 36,6 de los casos se ha sido capaz de innovar en un sistema de garantías colectivas y solidarias.

compensa a través de la plantación de árboles. Pero además de la finalidad del préstamo, no establece criterios sobre la entidad receptora. Por su parte, en Coop57, el primer criterio para orientar las inversiones es el análisis de la empresa que lo solicita puesto que no sólo se trata sólo de financiar una actividad, sino de aceptar como socia a la empresa que lo solicita. Es decir, lo que genera *valor social añadido* en Coop57 no es la actividad de la empresa sino el modo de producción llevado a cabo por el colectivo de trabajadores. De aquí que califique los servicios financieros que ofrece como '*éticos y solidarios*', pues aplica también principios basados en la tradición cooperativista para permitir el acceso a la financiación. Por último, debemos señalar que ninguna de las dos entidades invierte en bolsa, sino que ambas se dedican a financiar la llamada *economía real*¹¹³, de carácter productivo y local (Ferrer, 2009). Otra diferenciación en cuanto a los criterios de inversión es que Coop57 da mucha importancia al arraigo territorial de las empresas socias para construir red, mientras que Triodos Bank no y cuenta con sucursales en Bélgica, Reino Unido y Alemania, aplicando el mismo modelo financiero en las distintas áreas geográficas.

En resumen, aunque ambas entidades son dos de las instituciones financieras más representativas de las finanzas éticas en el ámbito estatal, existen notables diferencias entre el sistema de gestión, en el sistema de garantías desarrollado y en las bases que resignifican el valor social añadido que condiciona la inversión. Pero, como vemos, sí muestran públicamente dónde orientan la inversión y dan opción a los depositantes del ahorro a decidir el destino de su dinero, lo que se convierte en una diferencia fundamental con la banca convencional (San José *et al.*, 2007: 1105). A pesar de estas similitudes, ninguna de las dos entidades ha mostrado interés en establecer algún tipo de colaboración. El argumento principal argüido por Coop57 es la incompatibilidad de la finalidad de los dos modelos financieros, aunque usen las finanzas éticas como una forma de gestión transparente y selectiva de sus fondos. La finalidad perseguida por Coop57 es la '*transformación de la sociedad*' a través de la democratización de la economía, mientras que Triodos Bank hace referencia a criterios de sostenibilidad como los que ha defendido el movimiento ecologista tradicionalmente. Es decir, unos consideran indispensables el principio cooperativista para fundamentar su ideología y otros se basan en el principio antroposofista de la conciencia individual como fuente de transformación social. Sin embargo, muchos de los socios de servicios de Coop57 entrevistados contaban también con préstamos concedidos por Triodos Bank, a quienes consideraban '*la menos mala de las opciones*', una vez que Coop57 ya no podía ofrecerles más dinero.

Investigaciones en el campo de las finanzas sociales y solidarias (Glémoin, 2015) apuntan a una diferenciación conceptual entre las finanzas éticas y las finanzas solidarias que aclara la

¹¹³ Debemos considerar en este sentido la crítica hecha desde la economía feminista sobre el concepto por no tener en cuenta los aspectos reproductivos necesario para su desarrollo (Pérez, 2014)

diferencia surgida entre ambas entidades en este análisis. Para P. Glémain, mientras que las finanzas éticas se caracterizan principalmente por la colocación de los activos de los que dispone, las finanzas solidarias promueven la participación de los ahorradores, a lo que deberíamos añadir las observaciones realizadas por Coelho (2004: 263) que señala que las finanzas solidarias son un instrumento de democratización permitiendo que más gente tenga acceso al crédito. De este modo, Coop57 cumpliría cualquiera de los tres principios aquí expuestos, mientras que Triodos Bank sólo el primero, la colocación de los activos financieros en actividades 'éticas'.

Centrándonos en la trayectoria de la cooperativa, Coop57 no incorporó de forma explícita los valores de las finanzas éticas hasta el año 2002, tras el conflicto interno que vivió la cooperativa. El Encuentro de Can Fulló celebrado en mayo del 2002 entre los socios de la cooperativa sin la presencia de Vilaseca, Sunyer y Miró, sirvió para redefinir Coop57¹¹⁴. Se hizo coincidir los principios de las finanzas éticas con los principios cooperativistas originales¹¹⁵. Se introdujo la Comisión Social, órgano evaluador con el que cuentan las instituciones dedicadas a las finanzas éticas. También se comenzó a editar semestralmente un boletín informativo para los socios donde aparecían los acuerdos tomados en asamblea, información sobre los préstamos concedidos (cantidad y duración), los nombres de los nuevos socios colaboradores y noticias relevantes para la cooperativa. Este boletín, consultable en la página web de la cooperativa (www.coop57.coop) es el instrumento que sirve para hacer públicas las operaciones de la cooperativa, símbolo de la transparencia que sigue Coop57¹¹⁶.

La entrada de la cooperativa en el terreno de las finanzas éticas tampoco fue algo repentino. Desde los inicios en el año 1995 se llevó a cabo una amplia actividad de investigación en el tema por parte del equipo técnico. En 1997 la cooperativa se incorporó a la INAISE¹¹⁷ (Asociación Internacional de Inversores en Economía Social), una red internacional de origen francés dedicada a la financiación de proyectos sociales con gestión transparente de sus fondos. A través de INAISE participaron en un proyecto europeo que les permitió conocer otras experiencias similares en otros países de la Unión Europea. Josep Maria Vilaseca comenta en su entrevista:

'Pregunta: esta manera de crear este modelo [financiero] diferente de lo que había en el mercado convencional. ¿Fue un proceso propio, [...] se conocían otras experiencias?'

J. M. Vilaseca: En aquel entonces participamos en un proyecto europeo de financiación

¹¹⁴ Fuente: resumen de las intervenciones de las jornadas de trabajo en Can Fulló, 11. 05. 200

¹¹⁵ Un estudio realizado por O. Alsina y R. Sunyer, *'Precedents d'una banca ètica a Catalunya'* (1999) señaló la similitud entre los principios que caracterizan al crédito cooperativo con los de la banca ètica: no especulación, democracia y transparencia en la gestión, participación y solidaridad. El estudio resaltó el papel del crédito cooperativo ofertado por cajas rurales, cajas de colegios profesionales y el ahorro popular como el instrumento financiero tradicionalmente usado por las pequeñas empresas o los sectores agrarios para disponer de crédito, mientras que los bancos se han orientado más a la empresa industrial.

¹¹⁶ Pueden consultarse todos los números del boletín en la página web de la cooperativa: www.coop57.coop

¹¹⁷ Fuente: acta del Consejo Rector 08. 05. 97

*alternativa en el año 96-97 con partners portugueses, franceses, italianos, holandeses. Eso nos permitió comparar. Lo que pasa que todo lo que vimos en las otras experiencias... en Holanda, el caso de Triodos Bank... es un banco alternativo en la finalidad, pero no en el modus operandi, que es un banco puro y duro. No tiene una estructura organizativa alternativa. Ahora, quizá lo de financiación alternativa ya está muy gastado este nombre, pero eran tan importante ser alternativo en la finalidad como en el proceso, como en la forma de organizarse y de tomar las decisiones. Casos como el de Coop57... sí que conocimos alguna cosa en Francia pero eran muy limitada, casi clubs privados que movían poco dinero y que se movían más en el ámbito asistencial.*¹¹⁸

Ya en el año 1998 podemos leer en las actas que el objetivo de la cooperativa coincide con los principios de las finanzas éticas: *'ofrecer unos servicios que combinen máxima rentabilidad con el carácter solidario de las inversiones'*¹¹⁹.

En 1999 tuvo lugar la creación de la asociación FETS (Finançament Ètic i Solidari)¹²⁰ para la promoción de la banca ética en Cataluña a la que Coop57 se adhirió como miembro fundador. Este hecho dio pie a que Coop57 participara activamente en charlas, mesas y coloquios tanto de ámbito local como estatal que permitieron la difusión del modelo financiero de Coop57 más allá del entorno cooperativista, llegando así a un tipo de ahorrador *'concienciado'* que buscaba una coherencia entre su ideología y el uso de su dinero. La sinergia creada entre Coop57 como socio adherido de la nueva asociación se tradujo en una estrecha relación entre las dos entidades: Josep Maria Vilaseca, presidente de Coop57 en 1999 fue también nombrado primer presidente de la nueva asociación. Posteriormente, en el año 2000 se incorporó a Roger Sunyer como coordinador de Coop57. Roger Sunyer fue promotor y coordinador de FETS, así como coautor con Oriol Alsina de varios estudios de investigación a los que he recurrido para este análisis.

FETS, cuya definición de las finanzas éticas no difiere de la que ya hemos realizado, agrupaba a otras iniciativas catalanas que trabajaban en el incipiente campo de las finanzas éticas (Alsina, 2002: 58) como Oikocredit, FIDEM y Fundació contra l'Atur, que podemos considerar la experiencia territorial más antigua, creada en 1984, todas ellas entidades con las que Coop57 comenzó a participar en actos conjuntos¹²¹. FETS organizó el I Congreso Internacional de Banca Ética celebrado en Barcelona en el año 2000, donde participaron instituciones internacionales y locales y sirvió como punto de partida para consolidar su labor imparable de difusión que también

¹¹⁸ Fuente: entrevista a J. M. Vilaseca, 14. 11. 2011

¹¹⁹ Fuente: acta 15. 10. 98

¹²⁰ Literatura para profundizar en torno a la asociación FETS: O. Alsina (2002); B. Gutiérrez Nieto (2004); P. Vidal (dir.) (2007) o X. Teis, X., (2011).

¹²¹ En la campaña de comercialización que inicia Coop57 en 1998, se es consciente de que no existen muchas experiencias locales y uno de los objetivos de la campaña es: *'comenzar la comercialización ya, antes de que Intermón y Setem entren en el campo de las finanzas alternativas'*. Acta 19. 11. 1998

se extendió al resto del Estado español. Se unieron a proyectos estatales como RUFAS (Red de Útiles Financieros Alternativos y Solidarios), impulsado por REAS (Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria) y Proempleo para crear una red a nivel estatal de financiación alternativa. Este tipo de conexiones con otras entidades estatales permitió crear sinergias muy útiles para el posterior crecimiento en Secciones Territoriales de Coop57¹²², como ocurrió con el '*Encuentro estatal sobre Banca y Finanzas Éticas*' que sentó todo un precedente en el Estado. En este encuentro se constató que Coop57 era '*la experiencia más avanzada y desarrollada a nivel estatal*'¹²³. FETS también creó el Observatorio de las Finanzas Éticas para profundizar en temas específicos concernientes a las finanzas éticas y que han permitido que a día de hoy FETS continúe siendo un referente como fuente de consulta sobre las finanzas éticas en Cataluña.

Otro hecho que favoreció el asentamiento de los valores de las finanzas éticas en la cooperativa de servicios fue la entrada en vigor de una nueva ley cooperativa. La nueva ley 18/2002 venía a derogar la hasta entonces vigente 13/1991 (que sufrió dos modificaciones en los años 1992 y 1993). Esta ley permitió realzar la figura del socio adherido, figura que gozaba de muy poco uso entre las cooperativas del momento, según se desprende de la entrevista realizada a J. M. Vilaseca, quien la aplica a Coop57 cuando no era muy frecuente. La nueva ley le cambia el nombre por socio colaborador y potencia su papel como inyector de capital en las cooperativas: es la figura de un socio que no participa de la actividad cooperativizada pero que puede colaborar en la persecución del objetivo social de la cooperativa (ley 18/2002, DOGC núm. 3882). La ley introduce nuevos criterios sobre la proporción de voto ponderado de los socios colaboradores: mientras que la ley de 1991 establecía que los votos de los socios colaboradores no debía superar el 25 % del total de votos, la ley del 2002 da más peso a esta figura y aumenta la proporción hasta un 40%, dejando abierta la posibilidad de modificación en los estatutos internos de cada cooperativa. Coop57 establece como límite en sus estatutos el 30%. Además de darles más peso representativo en la Asamblea, permite que puedan votar para elegir los miembros del Consejo Rector y que cuenten con un representante en el Consejo Rector.

Este nuevo impulso de la figura del socio colaborador permite aumentar la capacidad de financiación de las cooperativas a través de las aportaciones voluntarias de los socios colaboradores. La revitalización de esta figura en el caso de Coop57 fue fundamental, puesto que coincide en el tiempo con el auge del movimiento de las finanzas éticas y le da una apariencia de 'pseudobanca' ya que permite que mucha gente que estaba buscando alternativas a la banca convencional coloque sus ahorros en Coop57. Esto permitió aumentar los fondos de la cooperativa y tener más capacidad de préstamo. Los socios colaboradores aumentan y también sus ingresos, de tal modo que, como

¹²² Algunas de estas charlas llevaban por título 'Dinero y transformación social' o 'Autofinanciación de la Economía Solidaria' (Fuente: boletín de Coop57 nº 6, de junio del 2004)

¹²³ Fuente: boletín de Coop57 nº 7 (diciembre del 2004), p. 10.

veremos posteriormente, en los últimos años de la cooperativa han provocado un desequilibrio entre la cantidad de capital depositado y el demandado para crédito que ha obligado a la cooperativa a tomar medidas.

Desde la puesta en marcha de la ley del 2002, la cooperativa trabajó para conseguir aumentar la participación de la figura del socio colaborador dentro de la estructura de Coop57 creando una Comisión Dinamizadora encargada de organizar encuentros que facilitaran la comunicación y el debate. Sin embargo, a parte de la participación en la asamblea y en los debates y actividades extraordinarios, no se ha conseguido consolidar ningún otro espacio de encuentro y es manifiesta la falta de articulación entre los socios colaboradores. El Equipo Coordinador es consciente de esta crítica. La cooperativa espera que la iniciativa surja por parte de los propios socios, siendo la situación idónea una organización de los socios colaboradores por zonas geográficas.

En innumerables actos internos así como en el boletín, se ha destacado la importancia del socio colaborador como un factor necesario para la captación de ahorro popular que permita aumentar los fondos de la cooperativa y le dé autonomía al proyecto financiero que representa Coop57. Ballestero dice al respecto: *'A pesar de que el asociado es un inversor que se limita a aportar capital en busca de una ganancia, no le podemos considerar como un socio capitalista típico (por eso le hemos llamado cuasicapitalista), ya que está sujeto a un régimen especial. Por ejemplo, la ley le prohíbe vender libremente sus títulos de aportación (a diferencia de un accionista que vende sus acciones en el mercado, sin ninguna traba legal); le prohíbe también pertenecer al C. Rector¹²⁴ y restringe seriamente su derecho a voto. [...] Los asociados parecen una pieza útil para capitalizar las cooperativas con escasez de financiación propia'* (Ballestero, 1990: 97- 98).

Alguno de los datos que nos muestran que los principios de las finanzas éticas no formaba parte de los propósitos iniciales de la cooperativa es, por ejemplo, la compra de fondos de inversión en La Caixa¹²⁵ y de Letras del Tesoro para dar movilidad a los fondos del colectivo de ex-trabajadores de Bruguera que constituyó el capital inicial con el que operó la cooperativa. Posteriormente, los fondos de inversión se fueron liquidando progresivamente. La relación de Coop57 con La Caixa también fue cambiando hacia otras cajas de ahorro, como la Caixa d'Enginyers, la Caixa d'Avocats o la Caixa Laboral del Grupo Mondragón, todas de base cooperativa. Como Coop57 no es una cooperativa de crédito sino de servicios financieros necesita de otras entidades donde depositar el dinero líquido, siempre a corto plazo para poder disponer de él cuando lo necesita y con un tipo de intereses parecido al que ofrece la cooperativa a sus socios colaboradores. Extraemos de las actas que hasta el año 2002 el tipo de interés que Coop57 aplica a

¹²⁴ Como hemos dicho, la ley 18/2002 modificó este hecho. El libro de E. Ballestero (1990) es anterior a esta fecha.

¹²⁵ Fuente: acta 30. 11. 95. En el acta del 25. 11. 2002 se anuncia la liquidación de los fondos de La Caixa, que será completada en el 2003

los préstamos es el Euribor¹²⁶, que es el tipo de interés del mercado interbancario europeo. Sólo después del 2002 la Asamblea General fija uno propio según los cálculos internos de la cooperativa.

Uno de los hechos más importantes que hace que la cooperativa aumente el número de socios colaboradores es la movilización social en contra de la Guerra de Irak en el 2003. La coyuntura de la nueva ley del 2002 ayuda al crecimiento de este tipo de socios por el reconocimiento que da a su figura. A finales del 2002 se inicia la campaña mundial del 'No a la guerra' en la que participa Coop57 y muchos de sus socios¹²⁷. La campaña sirvió para evidenciar la relación entre los intereses financieros de las grandes corporaciones bancarias y comerciales y los intereses de la guerra. El debate sobre estas cuestiones tuvo gran repercusión social:

'Antes de este momento la gente no se preguntaba: ¿tú qué haces con tu dinero? La gente buscaba una entidad cercana según sus necesidades. Pero este momento hizo que a la gente se le despertara la conciencia y viera que tenía poder para dejar de contribuir con la actividad de las grandes empresas y bancos como Repsol o el Santander. Mover tu dinero de los bancos o mirar dónde se consume te hace coherente con tus ideas'.¹²⁸

Coop57 participa en estas movilizaciones y se define como una alternativa a las opciones bancarias existentes con un funcionamiento transparente que garantiza el uso del dinero para financiar exclusivamente empresas sociales locales dedicadas a la economía productiva de bienes y servicios. El aumento del número de socios colaboradores es considerable y ayuda al crecimiento y consolidación de la cooperativa al conseguir ser capitalizada a través del ahorro popular.

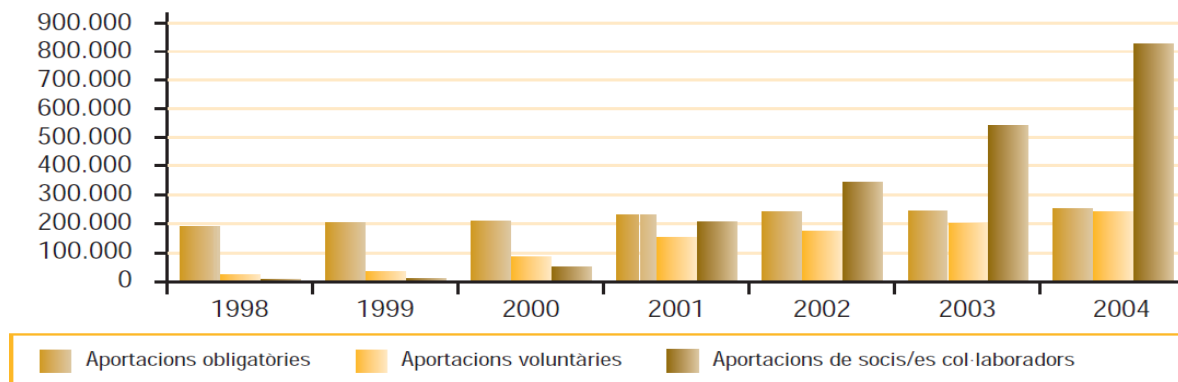
¹²⁶ Extracto del acta 28. 09. 2002: *'Por tal de darle una variabilidad y adaptación a la fluctuación actual del mercado, se acuerda proponer que el tipo central para los préstamos sea el Euribor (de 6 meses) más cuatro puntos a partir del cual se podrán subir o bajar 2 puntos. Respecto a las remuneraciones, se acuerda proponer que a partir de enero 2001 sea el IPC del año anterior'.*

¹²⁷ La campaña 'no a la guerra' o 'no más sangre por petróleo' fue llevada a cabo por la plataforma 'Aturem la guerra' que consiguió movilizar a 1.300.000 personas en la manifestación estatal que se llevó a cabo en febrero del 2003.

¹²⁸ Fuente: Notas cuaderno de campo, 16. 03. 2011

Evolució de les aportacions de socis i sòcies

En euros	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Aport. obligatòries	197.625	202.132	209.321	233.957	239.604	242.775	257.722
Aport. voluntàries	25.866	37.560	90.976	156.846	180.387	203.289	245.579
Aport. socis col·laboradors	11.333	17.750	61.233	204.616	345.903	533.694	838.258
TOTAL	236.822	259.441	363.530	597.420	767.896	981.761	1.343.563



Fuente: Boletín nº 7 de Coop57, diciembre 2004, página 16.

A finales del 2003 se constata que el número de socios colaboradores se ha incrementado un 50 %¹²⁹, aunque se observa que son entradas de '*bajas aportaciones [económicas]*'¹³⁰. Aun así, en la tabla anterior podemos ver cómo la cantidad de las aportaciones en el 2004 se duplica con respecto a la cantidad del 2002. La importancia de estos nuevos actores sociales, creciente hasta el día de hoy, hace que analíticamente hablemos de una nueva categoría dentro de la composición de Coop57, pues sus intereses, sus motivaciones y su origen activista son diferentes a los de los socios originarios provenientes del cooperativismo y a los que se incorporan también en esta época procedentes del Tercer Sector, las asociaciones y fundaciones. Las entrevistas realizadas a lo largo del trabajo de campo muestran que está más presente en estos actores sociales una imagen instrumental parabancaria de Coop57 que en otros actores sociales, quizá por su calidad de no propietarios de la cooperativa. Muchos desconocen la herencia que la cooperativa incorpora de las luchas obreras de los años 1980s, es decir, la implicación política que encierra el origen de la cooperativa. Sin embargo, muchos de estos actores comparten una actitud proactiva con los actores originarios en el escenario de las movilizaciones locales. La siguiente oleada de socios colaboradores tendrá lugar con las manifestaciones del 15M del 2011.

¹²⁹ Fuente: boletín de Coop57 nº 5, diciembre del 2003

¹³⁰ Fuente: acta 01. 09. 2003

2.6. LA ANTROPOLOGÍA DEL DINERO

Las reflexiones hechas por los antropólogos en el campo del dinero son fundamentales para poder entender el debate de fondo que encierra tanto el fenómeno de las finanzas éticas como el de la ESS: las distintas percepciones sobre la valoración de 'lo social' en los procesos económicos que encierran estas propuestas. K. Hart muestra en su trabajo *'Heads or tails?'* (1996) una reflexión clave para entender la fuente de estas distintas percepciones al señalar las caras opuestas que presenta el dinero, ya que es al mismo tiempo un instrumento del mercado que se rige por la lógica de la oferta y la demanda y un instrumento del Estado¹³¹. El dinero tiene dos funciones: manifestar el valor de la mercancía y marcar un aspecto de las relaciones sociales humanas.

Las reflexiones hechas por Marx sobre el dinero, señalan que es una mercancía en sí nacida para facilitar el intercambio en el mercado: *'El dinero es una mercancía con una forma específica de valor, no como valor en sí'* (Marx, 1978: 53). El precio de una mercancía no es el valor en sí de la misma, sino algo exterior a ella marcado por las horas de trabajo humano empleado para producirla. Como medio de intercambio, el dinero hace conmensurable las cosas, puesto que las equipara a un precio, a un valor numérico. El precio es la magnitud que marca el valor entre dos mercancías, las hace objetivables, alienables al ser humano que las produce y las intercambia. El precio ejerce una especie de *'fetichismo'* (Marx, 1978 [1867]) sobre la mercancía que hace desaparecer las diferencias cualitativas que encierra el producto, así como su proceso de producción.

Mauss (2009 [1923]) observó unos sistemas de intercambio diferentes en sociedades que no usaban dinero. Mostró que la noción de valor también estaba presente en estas sociedades y que en algunos intercambios usaban una especie de moneda en forma de brazaletes, collares o cobre, que son signos de pago y de riqueza a la vez y que hay que hacer circular. A pesar de ello, los actos que inspiraban sus intercambios no estaban marcados por el interés individual en la utilidad, como en las sociedades occidentales, pero tampoco es puramente libre, gratuita o desinteresada, sino que también está guiada por un interés: el de hacer una contraprestación al tiempo que se quiere mantener unas relaciones sociales beneficiosas. No es un interés como el que predomina en el mercado capitalista. Es decir, la idea de valor, de utilidad, de interés, de lujo, de riqueza, de adquisición, de acumulación, de consumo, de gasto, así como otros conceptos, están presentes también en dichas sociedades pero se entienden de forma diferente que la percibida por Mauss.

Los objetos intercambiados, a diferencia de las mercancías, no estaban plenamente desvinculados de la persona que los intercambiaba, lo que en sí no impedía el intercambio. En los

¹³¹ El ejemplo usado por Hart (1996) es muy ilustrativo y hace fácilmente comprensible dicha bidimensionalidad. El autor insta a examinar una moneda por sus dos lados: por uno veremos una cara (*'head'*) que nos muestra la cabeza del gobierno estatal que legitima el uso del dinero. Por el otro, la cruz (*'teal'*), veremos el valor numérico que sirve para intercambiar la moneda por una mercancía en el mercado.

mercados modernos los intercambios no llevan implícita ninguna relación entre el comprador y el vendedor. K. Hart (2000) señala que el dinero ha conseguido hacer transacciones a larga distancia gracias a haber conseguido esa impersonalidad. El dinero es al mismo tiempo un tipo de interacción humana y algo separado de ellas. La impersonalidad, la abstracción y la objetivación son imprescindibles en nuestro mundo.

K. Hart (1996) desmitifica que el mercado actual sea resultado de la evolución del trueque en las sociedades primitivas o anteriores al mercado y lo contextualiza a un momento histórico preciso, fruto de unas relaciones laborales dirigidas a la producción y venta de mercancías. Responde a otro orden de cosas. Bohannan (1959) mostró el desarrollo del sistema del trueque entre los Tiv en el momento en el que la colonia británica introdujo la moneda. El resultado del impacto de la llegada de la moneda provocó que los autóctonos organizaran su actividad en torno a esferas de intercambio donde entraban en juego diferentes órdenes de valor según la transacción a realizar. Algo parecido describen J. Parry y M. Bloch (1989) cuando muestran que el dinero genera múltiples interacciones sociales y desarrolla una escala de valores morales diferentes en las sociedades no occidentales estudiadas. Los autores muestran cómo dichas sociedades al adoptar el dinero occidental, lo usan según sus propios principios, más que adoptar una lógica impersonal, observándose una gran variedad de significados en sus usos. La misma dinámica puede aplicarse dentro de las sociedades occidentales y la aparición de entidades como Coop57 puede ser un ejemplo: depositar ahorros en una entidad que favorece la economía real local, comprar productos locales, consumir energía renovable, etc. Es decir, esta diversidad de valores en juego también aparece dentro de las sociedades occidentales y son una muestra de criterios que tienen diferente sustrato ideológico pero conviven en una única realidad.

Los diferentes significados que adquieren las relaciones sociales que establecemos en torno al dinero ha sido un tema estudiado por la socióloga V. Zelizer (2011). Su trabajo muestra cómo las personas usamos mecanismos para distinguir el dinero, lo organizamos, lo separamos para distintos usos, lo guardamos en distintos lugares, lo restringimos y lo resignificamos dentro de nuestras propias relaciones sociales personalizándolo (por ejemplo, el dinero para una boda, una propina o una limosna o el dinero que va al mercado a comprar). Es decir, creamos diferentes tipos de dinero. Lo marcamos (proceso que la autora señala que no está exento de conflicto, como por ejemplo el paso de la asignación de dinero doméstico a las mujeres a compartir una cuenta bancaria con el marido), creamos tipos y los categorizamos. Usamos diferentes esferas morales para cada uno. La autora dice al respecto (Zelizer, 2011: 35): *'El dinero usado para intercambios instrumentales racionales no está 'libre' de limitaciones sociales, sino que es otro tipo de moneda creada socialmente, sujeta a determinadas redes de relaciones sociales y a su propio conjunto de valores y de normas'*. De esta forma señala, al igual que lo hacen otros autores (Booth, 1994), que dentro del

sistema capitalista también se actúa todo un entramado de valores, normas y morales que condicionan el uso del dinero.

Zelizer nos muestra que el dinero constituye un poderoso instrumento de desigualdad: vemos que impone dependencia a las mujeres, niños y pobres. Pero, al contrario de la predicción sobre que el aumento de la monetarización provocaría un impacto racionalizador e instrumentalizador en las relaciones sociales, las personas consiguen generar pautas sociales también con el dinero. Se consigue resignificarlo dentro de unas prácticas sociales y unas relaciones propias. Como resultado, la autora muestra que aparece un dinero 'bueno' o 'malo', 'limpio' o 'sucio', etc. Por ejemplo, hay dinero para crear o disolver vínculos, como es el dinero destinado a la manutención de un hijo, o para controlar a otros a través de un soborno. Otro ejemplo es el salario, que es un dinero de mercado, pero que no se rige exclusivamente por cuestiones relativas a la oferta y la demanda, sino que es diferente según las variables de género, edad o procedencia. Tampoco el salario es igual que la paga extra de Navidad.

De este modo, el trabajo de V. Zelizer nos ayuda a comprender los mecanismos por los cuales las personas interesadas en la banca ética categorizan el dinero depositado en ella como dinero más justo o dinero transparente. La pregunta que surge es si se ha creado una nueva categoría de dinero, el dinero ético. Encontramos a veces alusiones a esta categoría de dinero de forma explícita, como vemos en la entrevista a Josep Maria Vilaseca (García, 1999), presidente de Coop57 en ese momento, al describir dos tipos de dinero que circulan en el mundo: '*dinero frío (el que no controlas, abstracto) o dinero caliente (cercano a su origen y a su destino)*' (García, 1999: 99)¹³². Coop57 representa, según sus palabras, '*dinero caliente*'. Según las notas extraídas del trabajo de campo, las personas que se hacen socias colaboradoras de Coop57 y dejan sus ahorros en la cooperativa valoran positivamente que su dinero financie empresas locales con principios de ESS; se le da un '*buen uso*'. El buen uso del dinero depositado fue el argumento central que aparecía como motivación de los usuarios de Coop57 para poner sus ahorros en la cooperativa y que sirve como concepto central para establecer un significado que articula las relaciones sociales entre los diferentes actores que intervienen en el circuito creado por Coop57. El uso que le da Coop57 al dinero es frecuentemente comparado con el de bancos convencionales como el Santander o con otros éticos como Tríodos. La complejidad del análisis viene en que el Banco Santander y Triodos Bank también apoyan a pequeñas empresas locales, aunque no sea de forma exclusiva, como lo hace Coop57. ¿De qué forma particular lo hace Coop57? Creando un circuito entre personas que depositan su dinero para financiar a empresas sociales locales y a su vez, creando una red entre las mismas empresas en sí para que establezcan relaciones comerciales entre ellas. Pero, por otro lado

¹³² La atribución de adjetivos al dinero aparece también en otros contextos, como en los LETS (Local Exchange Trading Systems) popularizados en los 1980s que pretenden relocalizar el mercado a través de una unidad de cambio llamada 'green dollars' (Hart, 1996: 7)

esta red autónoma de actores sociales implicados que cierran un circuito de autofinanciación acaba dando créditos en términos económicos clásicos a empresas sociales que operan en el sistema de mercado hegemónico, el capitalista, no exclusivamente en un '*mercado social*'. Así, podemos establecer una analogía con la teoría de K. Hart sobre '*las dos caras de la moneda*' del modelo financiero creado por Coop57 y ver por un lado una lógica autónoma en las relaciones establecidas entre los actores sociales que escapan a la normativa de la autoridad central del Banco Central Español (aunque no abandonan los criterios sobre gestión empresarial que deben guiar las operaciones financieras), y por el otro lado, muestra que esa autonomía que articula las relaciones queda subsumida en el mercado hegemónico donde venden sus productos. K. Hart (1996) señala que las dos caras de la moneda están en continua tensión por el predominio de una dimensión u otra. El autor defiende que un análisis sobre la realidad social debe considerar ambas dimensiones indispensables y que el interés debe centrarse en la relación entre ellas. En los siguientes capítulos analizaremos en profundidad la relación entre las dos caras de la moneda en Coop57, la relación entre el valor social y el valor de mercado.

Por su parte, V. Zelizer advierte de la atención que se debe prestar a la forma en que estas categorías creadas se definen, cómo se redistribuye el dinero y cómo se usa el dinero en función de las relaciones sociales establecidas. Esto genera prácticas sociales determinadas: '*la gente no sólo piensa o siente de una manera las distintas clases de dinero, sino que las gasta, las ahorra o las entrega con distintos propósitos a distintas personas*' (Zelizer, 2011: 256-257). La etnografía muestra cómo los actores sociales de Coop57, tanto socios de servicios como colaboradores, atribuyen categorías especiales a su forma específica de usar el dinero:

Definición del dinero incorporada a Coop57:

Hacen definiciones como dinero transparente, caliente, democrático, con buen uso, con finalidad social, ético, con valor añadido, alternativo (no queda claro si desde el punto de vista de la elección dentro de las opciones bancarias existentes o como un modelo radicalmente diferente).

También hay personas que declaran no implicarse en la vida de la cooperativa y simplemente depositar sus ahorros sin participar en las asambleas ni en la toma de decisiones

Forma en que se redistribuye el dinero en Coop57:

La autoridad central es el Consejo Rector y no sigue la legislación propia del Banco Central Español. Todos participan en la toma de decisiones. Los resultados se publican de forma transparente al alcance de todos. La redistribución se realiza de dos formas:

- por un lado, dando crédito a aquellos proyectos viables que cumplen unos criterios sociales determinados. Particularidad: incorporan un elemento no económico en la presentación de

- garantías, basado en la identificación de intereses societarios, que facilita el acceso al crédito
- Por otro, a través de un interés de retorno a los socios colaboradores. Particularidad: el interés se fija de forma interna en asamblea y no a través del Euribor

Uso del dinero en Coop57

- como sistema de financiación para empresas seleccionadas de la ESS (queda excluida la inversión en bolsa)
- como entidad de ahorro para los socios colaboradores

Aunque aparentemente éste sea un uso no muy diferente al de cualquier otra institución financiera, el sentido que cobra entre las relaciones sociales que resignifica a Coop57 es el de favorecer a empresas sociales que frecuentemente no tienen facilidad para acceder al crédito por su débil capitalización. De aquí se desprende el carácter de solidario que los actores sociales le atribuyen a la cooperativa. En palabras de la economista B. Gutiérrez Nieto, Coop57 *'supera la alienación tradicional del ahorro, donde se pierde el control sobre el destino de éste a cambio de una retribución económica más o menos elevada. Un grado superior del compromiso del ahorro implica prioritariamente participar en la toma de decisiones sobre la inversión de estos ahorros, a pesar de que esto suponga una menor retribución y hasta llegar a asumir el riesgo de la operación. Sentirse partícipe de este proceso es un concepto retributivo no mensurable en tanto por ciento, pero sí en beneficio social y plenitud personal'*. (Gutiérrez, 2005: 48-49)

En definitiva, en el uso del dinero se reflejan los distintos valores que van apareciendo como base ideológica de la cooperativa: autonomía, cooperación, solidaridad, territorialidad ('lo local'), transparencia en la gestión o soberanía en el control del dinero o actitud proactiva en sus actores sociales. Una afirmación recurrente entre los socios de Coop57 es que la extensión de dichos valores al resto de instituciones y poderes sociales llevará a una *'transformación de la sociedad'* que permita la democratización económica.

Podemos resumir las bases para analizar tal implicación a partir de los resultados observados hasta el momento: Coop57 selecciona a sus socios en base a unos valores sociales implícitos en la praxis de la empresa social (recordemos: *'¿cómo lo hacen las empresas socias?'*), lo que no las exime de adoptar una gestión empresarial que asegure la viabilidad de su actividad. ¿Es diferente el crédito que da Coop57? En parte: tiene el mismo funcionamiento que un crédito bancario (términos, intereses) pero incorpora un elemento no económico que permite acceder al crédito a partir de 'confiar' en su devolución, práctica que sólo tiene sentido si comprendemos que a quienes se confía son socios propietarios de la cooperativa. ¿A dónde va el crédito? A financiar actividades de la económica productiva, como hemos visto: iniciar una actividad mercantil, remodelar el local, adecuarlo, ampliarlo, etc. Es decir, no niega la lógica de crecimiento y acumulación de la economía

hegemónica capitalista. ¿Cuál es la diferencia? Que las empresas sociales que financia Coop57 son de dimensiones reducidas y evitan así la concentración de capital y poder de las grandes corporaciones empresariales. Implica una democratización de la economía al repartir las ganancias que genera entre una base más amplia de personas que ostentan la propiedad colectivamente. ¿Cuál es la diferencia entre el Banco Santander, por ejemplo, y Coop57? Primero, que Coop57 no opera en bolsa; segundo, que los grandes bancos dedicados a operaciones financieras transnacionales sólo dedican el 10 % de sus ingentes cantidades de beneficios (4.000 billones de dólares americanos al día -Glémain, 2015-) en inversiones en economía real y Coop57 dedica toda la cantidad de sus fondos (beneficios de Coop57 en el año 2014 antes de impuestos: 40.035 € -datos de la asamblea de sección de junio 2015, consultables en la web de la cooperativa-). La gran tensión entre las dos caras de la moneda de Coop57 es que los valores sociales que fundamentan muchas de las acciones de la cooperativa quedan disueltos (o son incorporados) en el mercado convencional en el que compiten por la supervivencia. En todo caso, la actividad de Coop57 se concentra en una única práctica financiera: financiar actividades que generan valor a partir del trabajo y no de la compra-venta de productos financieros. Este tipo de finanzas lleva implícito '*nuevas relaciones de poder*' (Coelho, 2004) con respecto a las que acostumbra el sistema financiero en la actualidad y articula el ahorro popular concedido con pequeñas experiencias económicas, potenciando '*la democratización de la economía*' (Coelho, 2004).

¿Cuál es su relación con el Estado? No está bajo el mandato de la autoridad central en materia financiera, el Banco de España pero tiene una actitud colaborativa con las administraciones públicas. ¿Cuál es su relación con el Mercado? Está dentro del sistema de intercambio del mercado, pero con una praxis particular en el modo de producción de los bienes y servicios. Estas particularidades son incorporadas al mercado convencional de forma que se convierten en un factor beneficioso porque diferencia su producto o servicio en el mercado y le atribuye un '*valor añadido*' al de mercado. Sin embargo, el precio que ofrece suele ser más alto que los otros productos, lo que es una desventaja en términos competitivos. Por otro lado, el modelo de empresa social que representa Coop57 y sus socias permite un sistema redistributivo (cuando se da la redistribución, puesto que Coop57 reinvierte sus excedentes en la cooperativa) más equitativo y participativo al ser de propiedad societaria y no accionarial. Por otro lado, aunque funcione dentro del mercado convencional, aplica una política restringida en sus inversiones: no invierte en bolsa, no invierte en actividades con un impacto negativo, no invierte en empresas de gestión accionarial. Sólo financia al sector productivo o economía productiva. Es decir, no '*hace dinero con dinero*' (Hart, 2000), sino que sitúa la generación de valor en el trabajo. Esta apuesta ideológica es compartida por los actores sociales que participan en Coop57, a pesar de los diferentes matices políticos que los separa: los socios colaboradores, porque rechazan las consecuencias de las finanzas especulativas, los socios de

servicio del Tercer Sector porque rechazan la mercantilización en manos privadas y lucrativas de servicios básicos que han dejado de ofrecerse por parte de las administraciones públicas, y los socios de servicio, por su capacidad de autoorganizarse frente al sistema financiero convencional.

CONCLUSIÓN

El conflicto interno que vive la cooperativa en torno al 2002 sirve para redefinir los valores que incorpora a su actividad financiera: se amplían aquellos del movimiento cooperativista autogestionario a los de la economía social y solidaria y los de las finanzas éticas. Como las cooperativas son instituciones históricas de la Economía Social, resulta fácil reorientarse hacia los principios que reivindica el nuevo movimiento de la ESS: democratización de la economía, regulación del mercado y el trabajo como fuente de creación de valor. La fuerza del movimiento de la ESS unido al proceso de externalización de los servicios sociales de las administraciones públicas provoca la apertura de Coop57 a nuevas empresas sociales, asociaciones y fundaciones, ligadas al Tercer Sector, lo que establece un nuevo tipo de socios cuyas dinámicas entran en conflicto con algunos valores de los antiguos socios originales.

Los principios de las finanzas éticas son incorporados de forma particular, pues más que aplicar los criterios positivos de inversión típicos de estas entidades, toma la dinámica de la gestión transparente y una comisión social evaluadora. Sin embargo, tan importante es para la Comisión el impacto social de la actividad desarrollada por la empresa como las relaciones laborales. El movimiento de las finanzas éticas, junto con la reforma de la ley de cooperativas del 2002 provoca un fortalecimiento de la figura del socio colaborador, tercer tipo de socios con el que cuenta la cooperativa, fundamental para la realización del circuito de autofinanciación que permite la autogestión de la cooperativa.

La entrada del movimiento de la ESS y de las finanzas éticas genera una ampliación de la base social de Coop57 que permite la consolidación de su actividad y la profesionalización de su estructura. Ambos movimientos sociales profundizan en sus debates en cuestiones como la democratización de la economía, la transparencia, la desigualdad social o la relación entre el mercado y el Estado, lo que introduce un cuestionamiento sobre la moral y la justicia social que critica al sistema financiero actual. Dichos debates son incorporados a la cooperativa y nutren sus prácticas cotidianas y su ideología de resistencia, mostrando la diversidad de sustratos ideológicos que conviven en una única realidad social.

Finalmente destacamos como uno de los elementos importantes que surgen en el análisis sobre la cooperativa que la relación social que vincula a todos los tipos de socios se articula en

torno a la valoración sobre *'la buena utilidad'* del dinero que lleva a cabo Coop57: para unos, permitiendo ahorrar bajo principios éticos y gestión transparente y para otros, permitiendo acceder fácilmente a la financiación para sus empresas, estableciendo ellos mismos de forma autónoma los criterios para el controlar el dinero. Sin embargo, este uso diferenciado del dinero que hace la cooperativa entra en tensión cuando se encuentra con *'la otra cara de la moneda'*, el mercado, disolviendo o incorporando en él sus valores sociales particulares.

Capítulo 3

EL CRECIMIENTO DE COOP57. LAS TENSIONES CON EL MERCADO Y EL ESTADO

Era fácil dejarse asombrar por la actividad de las empresas socias de Coop57: una cooperativa vinícola que trabajaba la tierra empleando a personas con discapacidades varias; una asociación de crianza respetuosa surgida por la iniciativa de padres y madres inquietos; una fundación dedicada a la formación laboral de mujeres que nunca tuvieron la oportunidad de formarse... Sin embargo, todas ellas, al igual que la propia Coop57, vivían la tensión por mantener los valores sociales que habían dado sentido a su creación con la supervivencia en el mercado. Un día, mientras leía actas en la oficina de la cooperativa, una pareja llamó a la puerta, interesada en hacerse socia de Coop57. Describieron con minucia la cooperativa que estaban a punto de crear, basada en la actividad del reciclaje de electrodomésticos y viejos enseres que serían arreglados y vendidos de nuevo como 2ª mano. Pero no presentaron ningún documento que mostrara los vericuetos de las cuentas necesarias para crearla. Uno de los trabajadores de la cooperativa les dijo: *'Lo que necesitáis es un plan de empresa bien desarrollado donde pongáis vuestras intenciones y cómo vais a conseguirlo, acompañado de un presupuesto detallado. A partir de ahí hablamos'*¹³³.

El siguiente paso de la investigación consistió en describir la tensión que genera la viabilidad empresarial, así como los procesos de profesionalización y crecimiento de las empresas con el mantenimiento de la personalidad de los proyectos.

3.1. EL CRECIMIENTO DE COOP57: LAS SECCIONES TERRITORIALES Y LA BANCA ÉTICA (2005-2009)

A comienzos del 2005 consigue consolidarse el funcionamiento de una cooperativa de servicios financieros que ha redefinido su actividad crediticia incorporando nuevos objetivos: la ESS y las finanzas éticas. Tras un conflicto interno que ha renovado las caras de la cooperativa, el nuevo reto consiste en asegurar la participación de una ampliada base de socios con un nuevo

¹³³ Notas diario de campo, agosto 2011

equipo gestor fuerte que consolide la profesionalización de la estructura de la cooperativa.

El modelo financiero de Coop57 era difundido a través de charlas y eventos locales y estatales en círculos sociales muy interesados en conocer las iniciativas logradas en el campo de la ESS y las finanzas éticas. A finales del 2004 la asociación zaragozana '*Financiación Solidaria*' contactó con Coop57 interesada en reproducir la experiencia catalana en el territorio aragonés. Dicha asociación, ligada a REAS y RUFAS Aragón, tenía como cometido la promoción de la economía solidaria y las finanzas éticas y realizó un estudio entre empresas de la economía social aragonesa que visibilizó la falta de un instrumento financiero local que proporcionara crédito recogiendo ahorro ciudadano. Como consecuencia, elaboró un plan de viabilidad para crear una entidad financiera y constató la falta de fondos para asumir los costes de la creación. Por ello contactó con Coop57 para estudiar la reproducción del sistema financiero catalán en territorio aragonés.

La propuesta fue recibida positivamente en Barcelona, donde se iniciaron toda una serie de debates internos que concentraron gran parte de la actividad de la cooperativa. El nuevo reto para Coop57 era idear un '*modelo de expansión*'¹³⁴ basado en la cooperación entre ambos territorios, generando un crecimiento en red, horizontal y alejado de estructuras jerárquicas verticales. Se elaboró todo un modelo de '*crecimiento en red*'¹³⁵, aplicable a cualquier territorio, que fue definido del siguiente modo:

*'Crecimiento en red ha de significar: compartir un mismo modelo, los mismos principios, aprovechar las sinergias y evitar el alejamiento de los órganos de decisión del conjunto de la masa social. [...] Los recursos obtenidos en un territorio, aportaciones de socios y socios colaboradores, se han de destinar a financiar proyectos de economía social del propio territorio, sin olvidar la solidaridad interterritorial*¹³⁶. Este concepto [crecimiento en red] es extensible. La aspiración es constituir diferentes Coop57 en los lugares donde exista un tejido social organizado con voluntad de desarrollar de forma conjunta un proyecto común.¹³⁷

Es decir, el modelo de crecimiento contempló una única figura jurídica, '*un único Coop57*', compuesta por diferentes *Secciones Territoriales*. Cada una de ellas se organizará a través de una Asamblea de Sección y un Consejo de Sección con autonomía para tomar decisiones sobre la admisión de socios y la concesión de créditos, a través de la ayuda de la Comisión Social y Técnica.

¹³⁴ Fuente: acta del Consejo Rector del 07. 06. 2004 y Boletín nº 7 de Coop57, diciembre del 2004

¹³⁵ Fuente: acta del Consejo Rector del 07. 04. 2005

¹³⁶ Se contempla la posibilidad de que los territorios se presten entre ellos cantidades económicas marcadas por un interés (del 4,5 %) cuando haya un remanente inactivo que sea considerado como 'ahorro excedente'.

¹³⁷ Fuente: acta del 07. 04. 2005

Por encima habrá una Asamblea General y un Consejo Rector que aglutinará a miembros de las distintas secciones territoriales. Es decir, se planteó un funcionamiento autónomo articulado en base a un modelo jurídico y una gestión común, ofreciendo los mismos servicios y productos en cada territorio y con las mismas dinámicas. La gestión de la tesorería (contabilidad, domiciliaciones, contratos, etc.) se centralizó en Barcelona, aprovechando la estructura de personal ya existente, con el objetivo de economizar costes.

De nuevo, la cooperativa innovó ideando un sistema propio de crecimiento que le permitiera reproducir el modelo financiero que representaba Coop57 bajo el principio de la autonomía de las bases sociales locales. Un miembro del Equipo Coordinador me dijo:

*'¿Cómo vamos a saber desde Barcelona si una entidad cumple los criterios sociales de Coop57 en Zaragoza, si no la conocemos...? Tendrán que evaluarla desde el territorio, investigar cuál es su trayectoria, su arraigo con otras entidades locales...'*¹³⁸

La dificultad que veía Coop57 para el buen desarrollo del modelo ideado era la falta de precedentes que hacía del éxito de la operación una incertidumbre. Se celebraron abundantes encuentros entre las empresas sociales aragonesas interesadas en replicar Coop57 y una Comisión Delegada seleccionada desde Cataluña. Los encuentros entre este '*grupo promotor*' aragonés y los delegados catalanes fueron concretando un plan de trabajo. En abril del 2005 se aprobó en la Asamblea de Cataluña la constitución de Coop57 Aragón, que daba luz verde al inicio de la actividad en Aragón, aún sin haberse formalizado en los estatutos la nueva situación¹³⁹.

La manera en que fue vivido este proceso de crecimiento hacia otros territorios por parte de los socios de la cooperativa es recordada como un periodo de debates internos intensos, de opiniones heterogéneas, lleno de dudas y que no estuvo exento de tensión. No al nivel del proceso de crecimiento anterior, pero sí supuso posturas divergentes entre los socios de la cooperativa:

*'El tema de la extensión territorial [...] no causó tanto debate como el tema del Plan Estratégico, pero sí el debate de asumir el reto de crear un plan propio de desarrollo hacia otros territorios, con otras realidades. [...] Aún hoy en día se está digiriendo porque parece que hay un poco de centralismo por parte del lado catalán.'*¹⁴⁰

Es decir, se acepta el reto de crecer y expandirse hacia nuevos territorios, lo que favorece a la cooperativa en dos aspectos: 1) fortalecer la cohesión interna a través de la focalización en un

¹³⁸ Fuente: entrevista a Ramón Pascual, 01. 12. 2010

¹³⁹ Los estatutos no fueron aprobados hasta dos años después, noviembre del 2007 (fuente: boletín nº 13 de Coop57, marzo del 2008) lo que supuso un margen de experimentación para la implantación del nuevo modelo organizativo.

¹⁴⁰ Fuente: entrevista a 'Voz nº 1', 18. 07. 2011

objetivo exterior a los asuntos internos (conflictivos en los últimos tiempos); y 2) volver a plantearse un crecimiento de la cooperativa, las bases del cual está pensado como *'la cooperación entre células autónomas'*.

*'[El periodo entre los años 2002-03] es un salto cualitativo de solucionar los conflictos internos que teníamos en Coop57 y que nos impedían crecer y hacer una apuesta clara por la economía social y solidaria y las finanzas éticas, pero sin perder las esencias y el funcionamiento originario. El segundo momento estratégico es cuando empiezan a venir entidades que no son de Cataluña: damos un salto y pasamos a hacer un modelo de crecimiento en red con secciones territoriales autogestionadas. [...] Y a partir de ahí nos inventamos el modelo de funcionamiento en red.'*¹⁴¹

Al mismo tiempo que asumen el reto de expandirse fuera de Cataluña, se presenta un reto más: colaborar con la recién creada Fundación FIARE surgida con el propósito de crear un banco ético a nivel estatal. Como hemos visto, esta idea ya había sido contemplada en España en el año 1989 a través de la Asociación para la Banca Ética y Ecológica (ABSE), que fracasó en su intento. La Fundación FIARE nace en el País Vasco inspirada en el modelo de banco que representa la Banca Popolare Ética (BPE) italiana y se constituye para conseguir aglutinar una base social a nivel estatal que recaude el capital necesario para fundar un banco ético y cooperativo al modo italiano. Para ello, en el año 2005 la Fundación FIARE se constituyó como Agencia de la Banca Popolare Ética italiana en España con autorización para comercializar productos del banco italiano en territorio español¹⁴². Abrió una oficina en Bilbao que le permitió comenzar a operar y a establecer contacto con otras experiencias ya existentes en el Estado interesadas en unirse a tal causa. Es así como estableció contacto con FETS en Cataluña y a través de ellos, con Coop57. La cooperativa creó una *'comisión de enlace'* entre FIARE, FETS y COOP57¹⁴³ para establecer el diálogo y las bases de trabajo conjunto, que fue planteado de forma que Coop57 no abandonara su actividad, sino que se comprometiera a la dedicación de esfuerzos para participar *'en un momento histórico'*¹⁴⁴ de impulso del primer banco cooperativo español con principios éticos.

La implicación o no de la cooperativa en el proceso de creación del banco también provocó arduos debates internos. Se analizaba la naturaleza de la propia FIARE, cuestionándose sobre si era un proyecto surgido de la base de una sociedad civil activa o más bien respondía a una estructura *'de arriba abajo'* que tenía el propósito de *'construir'* una base social que apoyara el proyecto. Del

¹⁴¹ Fuente: entrevista a Raimon Gassiot, 15. 06. 2011

¹⁴² Fuente: acta del 24. 10. 2005

¹⁴³ Fuente: acta del 28. 02. 2005

¹⁴⁴ Fuente: acta del 24. 06. 2006

mismo modo, se discutía sobre si la propia Coop57 era en sí misma un embrión de un banco y podía iniciar por sí misma un proceso de institucionalización en banco ético:

*'Ya en el momento del Plan Estratégico había gente que tendía a decir que Coop57 tenía que ser un embrión de un banco ético, pero había gente que teníamos recelo por lo que implica un funcionamiento bancario más institucionalizado, menos autogestionado, etc. [...] Es un proceso que ha sido latente, nunca ha habido un acta de asamblea que lo diga. Pero creo que ahora todos lo tenemos bastante claro. [...] Necesitamos instrumentos que no sean bancarios porque pueden ser mucho más ágiles, mucho más autogestionados, autorregulados, etc., que un banco, por muy ético que sea, nunca podrá hacer. Yo creo que hay un consenso y que no queremos perder esa horizontalidad, esa autogestión.'*¹⁴⁵

Es decir, ante el planteamiento de si Coop57 de avanzar hacia la bancarización de su estructura, prefieren mantener sus particularidades que les benefician en ciertos sentidos: los avales mancomunados ofrecen unas facilidades insólitas para poder acceder a crédito, sistema que no sería posible si se adscribiera a la normativa del Banco de España. La agilidad y personalidad de los servicios ofrecidos cuando una empresa social los solicita también son propios de la confianza que se desprende de una relación societaria y no clientelar entre los actores implicados. Hemos podido ver también qué efectos tiene en la negociación de la devolución de un préstamo, en el caso de la asociación Ona Nova. Por otro lado, la creación de un banco satisfaría las necesidades habituales de una parte de sus socios, los colaboradores, que constantemente reclaman una operativa bancaria donde poder domiciliar recibos, pedir préstamos personales para el consumo, etc. Coop57 decide sin embargo seguir con sus características originales y dedicar sus servicios financieros a las empresas sociales. Abandona la idea de liderar el proceso de creación de un banco y coopera como uno más de los agentes que trabajan con tal propósito, la Fundación FIARE.

El Consejo Rector constituyó una comisión de expertos en el ámbito jurídico, bancario y fiscal que en marzo del 2006 presentó un documento de trabajo titulado *'La función de Coop57 en el marco de las Finanzas Éticas y el proyecto de Banca Ética Estatal promovido por FIARE'*¹⁴⁶. Las conclusiones mostraban que sí era posible participar en el proyecto *'sin comprometer la solvencia, actividad e identidad de Coop57'*¹⁴⁷. En él se mostraba la complementariedad entre la actividad de Coop57 y FIARE, compatibilidades a nivel comercial y los recursos humanos adicionales que debería destinar Coop57 sin que se viera deteriorado su propio crecimiento orgánico. La asamblea decidió aprobar la participación en el proyecto, pero no dentro de las plataformas territoriales de

¹⁴⁵ Fuente: entrevista a Raimon Gassiot, 15. 06. 2011

¹⁴⁶ Fuente: acta del 24. 10. 2005

¹⁴⁷ Fuente: acta del 24. 05. 2006

apoyo, que requería de una inversión de capital que la cooperativa no estaba segura de poder respaldar, sino como socio transversal de FIARE, lo que implicaba una aportación menor y la asistencia a las asambleas de la Fundación.

Estos dos nuevos retos que se plantea Coop57 suponían nuevas líneas de trabajo externas a la actividad propia de la cooperativa y exigían un esfuerzo que la pequeña estructura técnica de Coop57 no estaba segura de poder afrontar. El trabajo voluntario de muchos socios fue clave para nutrir los intensos debates, no exentos, de nuevo, de tensión en los que varias veces se tuvo que *'desbloquear la situación y encontrar ideas concretas de actuación'*¹⁴⁸. A pesar de la incertidumbre, los socios de la cooperativa tienen la sensación de que se ha alcanzado una nueva etapa. Son años de gran actividad donde hay una gran participación de los socios, que se reparten entre asambleas ordinarias y extraordinarias para trabajar los nuevos retos que afronta la cooperativa. Se nombra a un nuevo presidente¹⁴⁹, Jordi Pujol Moix, abogado del Colectivo Ronda, en sustitución de Valentín Valencia, del Colectivo de Trabajadores de Bruguera. V. Valencia considera que se ha conseguido alcanzar *'una nueva etapa'* y que la cuenta en participación que el Colectivo de Trabajadores de Bruguera cedió como fondo inicial de la cooperativa debería transformarse en una aportación a fondo perdido¹⁵⁰. También se recuperaron los resultados anuales positivos que permitieron cerrar el 2004 con ganancias, que fueron destinadas a compensar las pérdidas de años anteriores¹⁵¹. Hay que tener en cuenta que a partir del 2005 los resultados de la Sección Territorial de Aragón se sumaban a los cálculos globales de la cooperativa. Aunque la Sección aragonesa no concedió ningún préstamo hasta el 2006, sí consiguió recaudar capital entre los socios de servicios y colaboradores aragoneses, que pasaron a sumarse al balance general de la cooperativa. También se diseñan nuevos productos y acuerdos con otras entidades locales, como el alcanzado con la FCTC para crear un fondo de riesgo dirigido a financiar cooperativas de trabajo de reciente constitución. Entre los productos destacó la emisión de títulos participativos, por la innovación que supuso en el ámbito financiero en general. La emisión de títulos era una forma de capitalizar las empresas sociales no a través del crédito, sino de la gestión de títulos que ofrecía la propia empresa a cualquier persona que quisiera comprarlos. El producto despertó un gran interés entre los socios de la cooperativa y en el caso de la primera empresa social que emitió títulos, L'Olivera, consiguió recaudar un total de 400.000 € (400 títulos de 1.000 € cada uno) en tan solo 20 días. También se diseñó un Plan Comercial para seguir impulsando el crecimiento de la cooperativa durante el 2006 que conllevaba

¹⁴⁸ Fuente: acta del 28. 11. 2005

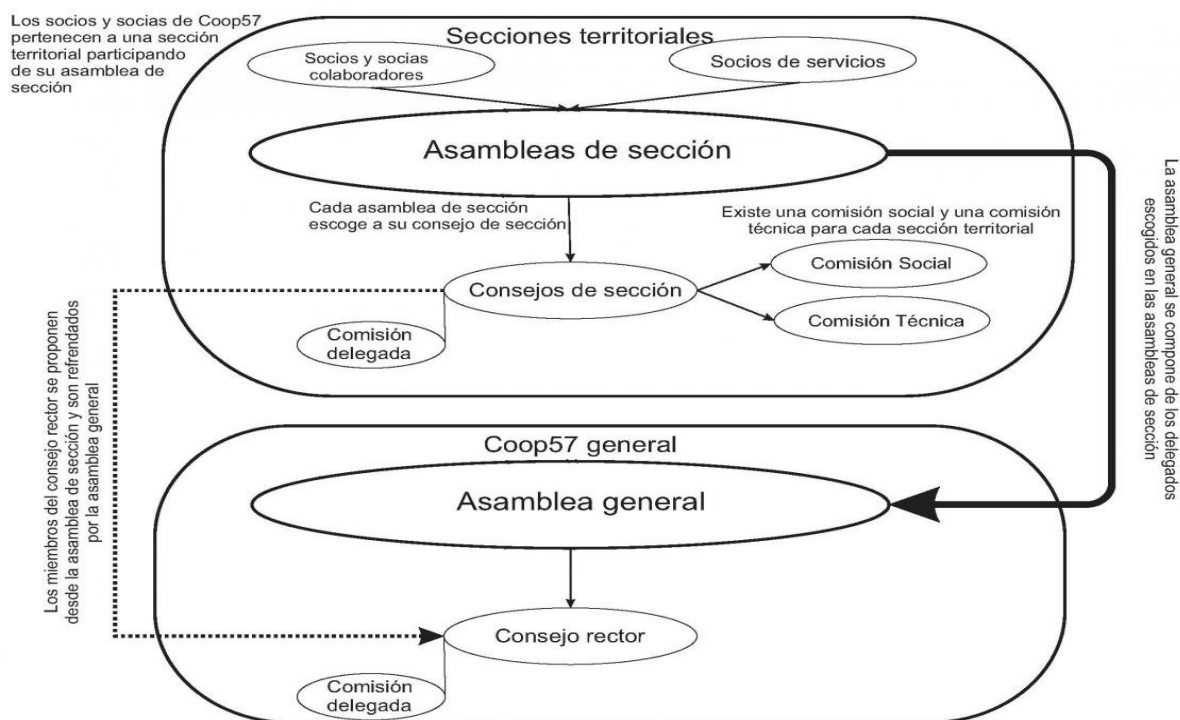
¹⁴⁹ Fuente: acta del 27. 06. 2005

¹⁵⁰ Fuente: acta del 29. 05. 2006

¹⁵¹ Fuente: acta del 29. 06. 2005, donde se indica que se ha cerrado el 2004 con un saldo positivo de 1.266,86 €. En el boletín nº 8 de Coop57 (junio del 2005) se indica que hubo un fuerte incremento de los ingresos, un 42 % más que el año anterior.

la ampliación del equipo técnico de la cooperativa.

Un grupo de cooperativas y personas ligadas a REAS y a la Unión de Cooperativas Madrileñas se pone en contacto con Coop57 con la intención de crear una Sección Territorial en la Comunidad de Madrid. Fue constituida en febrero del 2007 siguiendo un proceso similar al adoptado en Aragón, bajo la base del principio ideado por la cooperativa de *'crecimiento en red'*, lo que consolidó el modelo de crecimiento creado y fue valorado como *'un gran paso en el desarrollo, consolidación y constitución en red del proyecto Coop57'*¹⁵². Fue acompañada con la aprobación de unos nuevos estatutos que reflejarían la nueva estructura de la cooperativa¹⁵³: cada Sección Territorial dispondrá de una Asamblea de Sección y un Consejo de Sección propio, articulados a una Asamblea General y Consejo Rector General formado por representantes proporcionales a los socios registrados en cada una de las secciones territoriales. La Asamblea General se celebrará una vez al año en un territorio distinto y su objetivo es poner en común el mismo Plan de Trabajo que fija el presupuesto anual, coordina calendarios, señala los acuerdos comunes alcanzados, por ejemplo, con FIARE¹⁵⁴. En septiembre del 2008 se constituyó una nueva Sección Territorial, Coop57 Andalucía, después de un año de trabajo con un grupo promotor de empresas sociales y personas de Sevilla, interesadas también en el modelo financiero llevado a cabo por Coop57.



¹⁵² Fuente: acta del 27. 01. 2007

¹⁵³ Los estatutos volvieron a modificarse en el 2010, esta vez para incluir a los trabajadores como socios de la cooperativa

¹⁵⁴ El trabajo aquí presentado se limita al estudio de las actas de la Sección Territorial de Cataluña y de la Asamblea General; no incluye el resto de Secciones Territoriales

La actividad de la cooperativa se multiplica. En todas las nuevas áreas territoriales la cooperativa participaba en infinidad de actos públicos. Uno de los actos importantes fueron las *I Jornadas sobre Banca Ética* celebradas en Guipúzcoa en el 2005 y en las citas posteriores (Madrid, 2006 y Barcelona 2007), encuentro que se afianzó como cita de referencia para las entidades que trabajaban en el tema y donde Coop57 era considerada un referente a nivel estatal¹⁵⁵. También participó en las *Jornadas de Economía Solidaria* celebradas anualmente en Zaragoza y en otros eventos internacionales organizados por FEBEA (Federación Europea de Bancos Éticos y Alternativos) o en la organización del Foro Social Catalán del 2008, considerado una gran cita para los movimientos sociales y la sociedad civil local¹⁵⁶, así como en las ediciones posteriores.

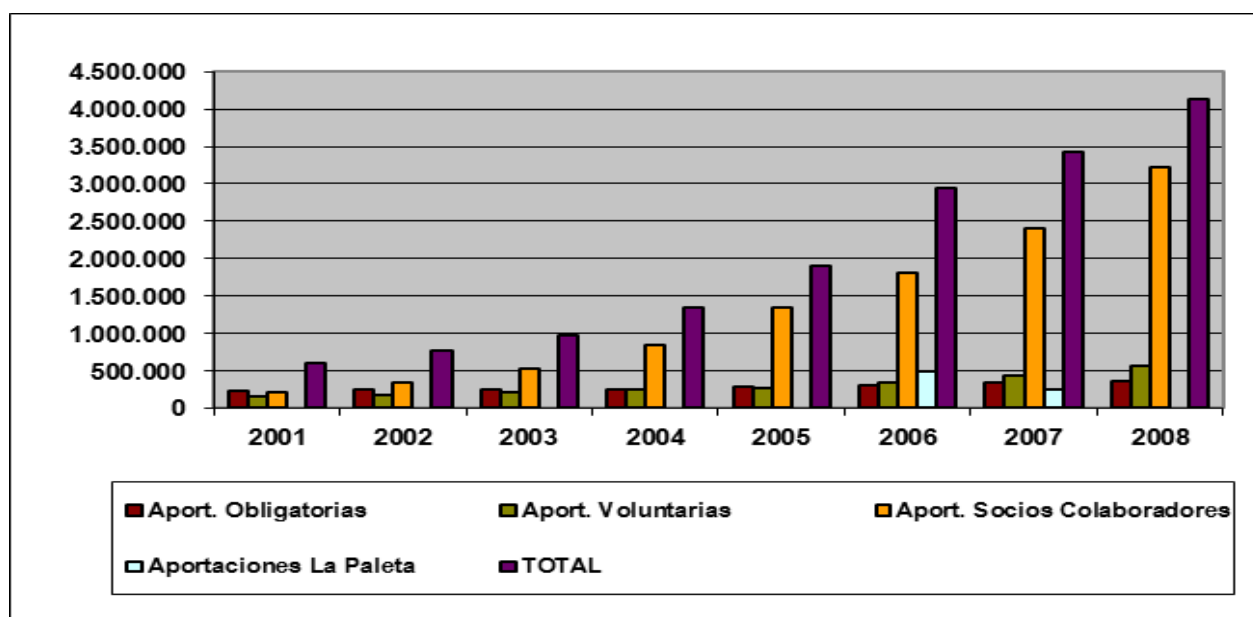
La Fundación FIARE avanza a lo largo del 2007 en su objetivo y se han constituido plataformas en Navarra, Madrid y Valencia, además de Barcelona. La Fundación considera más realista constituir una caja cooperativa que un banco y cambia los objetivos iniciales que fijan la fecha del 2011 para su fundación. Coop57, como socio transversal del proyecto, adquirió el compromiso de recoger 600.000 € entre sus socios, que era el 10 % del capital necesario para constituir la caja¹⁵⁷. Para visibilizar la complementariedad entre las dos entidades se financió un proyecto de forma conjunta, 'Can Cases', cooperativa de vivienda socia de Coop57. En el 2008 el proyecto presenta un nuevo giro: la Banca Popolare Ética italiana propone la creación de una caja cooperativa ya no a nivel estatal sino a nivel europeo junto con la cooperativa 'La Nef' de Francia, la futura creación española y la BPE italiana, que modifica los acuerdos adoptados entre Coop57 y FIARE hasta el momento. Se realizan asambleas de sección extraordinarias para profundizar sobre el tema que ratifican seguir participando con el nuevo proyecto de FIARE.

Resumiendo, a principios del 2009 nos encontramos con una cooperativa que ha crecido de forma considerable en capital, número de socios y estructura:

¹⁵⁵ Fuente: Boletín nº 8, nº 10 y nº 11 de Coop57

¹⁵⁶ Fuente: Boletín nº 13 de Coop57, febrero del 2008

¹⁵⁷ Fuente: acta del 01. 10. 2007



Fuente: documentación interna de Coop57

En el cuadro vemos como sólo en cuatro años se ha conseguido pasar de algo más de 1 millón de euros de capital a más de 4 millones, siendo lo más destacable el aumento de las aportaciones de los socios colaboradores que han pasado del millón de euros a sobrepasar los 3 millones¹⁵⁸. Sin embargo, la información obtenida en las actas mostró que el incremento de los fondos recaudados no había sido proporcional al aumento del número de créditos concedidos y que en cuatro años se había pasado de dar créditos por valor de 250.000 € a algo más de 500.000 €. Otra parte de los fondos se destinó al adelanto de subvenciones y otros productos similares (circulante, avance de facturas, etc.), a lo que hay que sumar el coeficiente de caja, que es el dinero líquido que se reserva para satisfacer las peticiones de devoluciones, que estaba fijado en el 20 %. Lo que queremos destacar es que todo el ahorro que se recaudó no sirvió exclusivamente para financiar a la economía real local.

Coop57 ha conseguido crecer en cuatro años gracias a la fórmula del *crecimiento en red* que ha hecho aumentar su actividad entre empresas sociales de la ESS y '*ahorradores concienciados*' de otros territorios del Estado español. Este sistema de crecimiento presenta una ambigüedad en el terreno de los valores: por un lado, muestra de nuevo un esfuerzo de ingeniería por parte de la cooperativa por idear un método de crecimiento que logra incluir en sus bases a nuevos actores, respetando sus redes sociales territoriales. Esta praxis responde al principio de arraigo territorial que incorpora la cooperativa, su apuesta por lo local y las redes generadas entre las empresas sociales y el tejido social. Pero, por otro lado, esta reproducción en células territoriales que cooperan entre sí

¹⁵⁸ La información que hace referencia a '*aportaciones La paleta*' representa la emisión de títulos hecho por dicha entidad y que son gestionados por Coop57

deja de ser autónoma en el terreno económico, pues la contabilidad y gestión de los fondos está centralizada. Es decir, se aplican un criterio de racionalidad económica para minimizar costes, pues se ve que es más rentable compartir un equipo de trabajo situado en Barcelona que establecer nuevos en los distintos territorios. ¿Optimizar recursos o cooperar? El límite no está claro: optimizar recursos tiene la finalidad de maximizar los beneficios a través de una aplicación racional de una estrategia eficiente para alcanzar la finalidad marcada. La cooperación implica que el proceso para alcanzar el fin no va a ser individual, pero no elimina la intención de que la estrategia seguida sea racional y eficiente. La consecuencia en ambos casos es la maximización de los beneficios, ahorrando en recursos y asegurando la viabilidad económica de la cooperativa. En todo caso, Coop57 se propuso reproducir de forma eficiente un patrón fijo de reproducción de un modelo de financiación perfeccionado durante 10 años (no exento de conflictos, como hemos visto) que necesitaba la cooperación de las nuevas Secciones Territoriales. Ninguna de ellas cuestionó ni los valores ni la metodología de la cooperativa, simplemente los aplicó a las experiencias reales de su territorio.

Como consecuencia del crecimiento, observamos otro hecho: la base social de la cooperativa, es decir, el número de socios de servicios y colaboradores, creció considerablemente, lo que produjo una percepción de disminución de la participación entre los socios de la cooperativa¹⁵⁹. El proceso de profesionalización seguido por la cooperativa provocó una tecnificación de la vida de la cooperativa, en pro de la eficiencia. Este es un proceso bastante común cuando las cooperativas inician un proceso de crecimiento. El peso organizativo de la estructura se decanta hacia el Equipo Directivo. Ballestero lo describe así (1990: 119): *'En las cooperativas, el equipo director se compone, por una parte, del denominado Consejo Rector (que elige la Asamblea de socios) y por otra parte, del gerente o director asalariado, que obedece las directrices del Consejo Rector, pero que juega un papel de suma importancia, como representante de la tecnoestructura'*. Ballestero contrasta este modelo organizativo con un modelo *'colectivista'*, de gestión muy democrática y participativa por parte de los socios, generalmente propio de cooperativas pequeñas que no necesitan una gerencia. Surge entonces otra tensión entre el crecimiento de la cooperativa y conseguir mantener la participación de los socios en la vida de la cooperativa: asistencia a las asambleas, asunción de cargos políticos, cubrir el trabajo voluntario de las dos comisiones, etc.

¹⁵⁹ Fuente: 'Aportaciones para el Encuentro' de Zaragoza 2011, documento que recoge los debates preparatorios para establecer los ejes de trabajo para el Encuentro

3.2. COOP57 HOY: DE LA CRISIS FINANCIERA AL RIESGO DE 'MORIR DE ÉXITO' (2009-2015)

La última Asamblea General del 2008 anunció *'las consecuencias y repercusión de la crisis económica, financiera y de liquidez'* que afectaba al ámbito internacional y la necesidad de reaccionar como entidad financiera. La cooperativa hace un análisis para entender de qué manera puede afectar la previsión del descenso generalizado de la actividad productiva y del consumo, la contención de nuevas inversiones en las empresas, los recortes en el gasto social por parte de las administraciones públicas y el retraso en el pago de las subvenciones y convenios concedidos por las instituciones públicas. El comportamiento del sistema bancario en general prevé la restricción del crédito, el aumento de los intereses y de las garantías solicitadas. La 'burbuja inmobiliaria' ha estallado, repercutiendo en el sistema hipotecario bancario y la tasa de paro comienza a aumentar (Lobato *et al.*, 2014: 2612). En Coop57 se prevé dificultades en las empresas socias dedicadas al sector productivo y un aumento de las demandas a corto término para tesorería, como son el circulante y el adelanto de subvenciones para las empresas sociales que se dediquen al sector servicios. El retraso en el cobro de las subvenciones también repercutirá en la devolución a Coop57, lo que provocará un desajuste en la disponibilidad de liquidez de la cooperativa.

Pero la cooperativa tiene capacidad financiera para asumir el nuevo contexto, así como una base social activa que confía en el modelo financiero que representa Coop57. De hecho, la cooperativa debate si la restricción de crédito de los bancos convencionales puede provocar un aumento de demanda a Coop57, con lo que la crisis puede ser también vivida como *'una oportunidad de negocio para Coop57'*¹⁶⁰. Ante la previsión de que no hubiera suficiente liquidez para satisfacer las necesidades crediticias de los socios se estableció un protocolo de actuación para priorizar la concesión de crédito a empresas socias basado en el seguimiento detallado de la trayectoria de la empresa. Finalmente no hubo necesidad de aplicar el protocolo, pues no surgieron problemas de liquidez, para lo que se tomaron algunas medidas como la reducción del coeficiente de caja del 20 % al 15 %.

Se decide seguir con los dos proyectos que centran la atención de la cooperativa: el proyecto FIARE y el crecimiento en red. En el 2009 se constituyó otra nueva Sección Territorial en Galicia, siguiendo un proceso similar a los anteriores. También se crearon fuertes conexiones con Asturias, el País Valenciano y el País Vasco, donde se ha creado recientemente (junio del 2015) la última Sección Territorial.

Sobre el desarrollo del sistema de crecimiento en red, comienza a vivirse las primeras

¹⁶⁰ Fuente: acta del 27. 09. 2008

tensiones y desequilibrios entre ellas, pues la Sección de Cataluña propone modificar la representación de miembros de las Secciones en el Consejo Rector y en la Comisión Delegada aumentando el peso de representación de Cataluña, pues se considera que *'la base social y el volumen de actividad se desarrolla en Cataluña'*. Según el cálculo interno de la cooperativa, un 80 % de la actividad. Se considera conveniente que el presidente de la cooperativa sea alguien de la sección catalana y la vicepresidencia de otras secciones. Finalmente Fernando Cid, trabajador de la cooperativa Mol Matric de Barcelona, una de las cooperativas presentes en la firma del acta fundacional de Coop57 en el año 1995, fue nombrado presidente junto con dos vicepresidencias: Rosa Miró, de la Sección de Cataluña y J. L. Ochoa de Aragón. Podríamos determinar que este ajuste a la realidad numérica de las secciones hace que la relación entre las diferentes células no sea igualitaria, pues unas son más grandes que otras. La crítica sobre el predominio del papel de la Sección de Cataluña sobre las demás es un hecho conocido en la cooperativa. El Equipo Coordinador ha declarado en ocasiones que han detectado que las votaciones que se llevan a cabo en las distintas Secciones Territoriales se detienen hasta que la Sección de Cataluña se pronuncia. En la práctica la cooperación autónoma entre células se relativiza y se ve la dependencia del resto con Cataluña. Otros cambios se produjeron en la organización entre secciones: la Sección de Cataluña solicitó recibir un 30 % del presupuesto general para cubrir los costes de personal de los servicios centrales. Del mismo modo que se propuso unas cuentas desglosadas que permitieran ver la evolución propia de las secciones. También se propuso mostrar los excedentes de tesorería de cada sección que pueden ser usados por otras secciones que así lo necesiten (gravado con un interés). Para solucionar estas tensiones la cooperativa se plantea la pregunta de si una Sección Territorial que pueda sostenerse autónomamente podría emanciparse totalmente de Coop57 y crear una especie de estructura confederada¹⁶¹.

Otro aspecto que se quiere trabajar es potenciar la participación voluntaria de socios de servicios y colaboradores de la cooperativa, fundamental, como hemos visto, para el funcionamiento de la cooperativa. El boletín interno nº 14 de la cooperativa llevó por título: *'Cooperar en tiempos de crisis'*, como forma de ensalzar ese valor social incorporado en la cooperativa desde sus inicios. De este modo se quiere promover la participación de los socios en la vida de la cooperativa, para lo que se acaba celebrando un encuentro entre la base social de la cooperativa capaz de crear sinergias entre ellos¹⁶². Esta base social ha ido cambiando a lo largo de la trayectoria de la cooperativa, como hemos mostrado, y los valores sociales han ido ampliándose y

¹⁶¹ Fuente: 'Aportaciones para el Encuentro' de Zaragoza 2011 documento que recoge los debates preparatorios para establecer los ejes de trabajo para el Encuentro

¹⁶² Hasta el momento se han celebrado dos: uno en octubre del 2011 en Barcelona y otro en abril del 2015 en Zaragoza. Los encuentros son autofinanciados por los socios de la cooperativa a través de cuotas de inscripción o de aportaciones en especie (productos, servicios o voluntariado).

redefiniéndose a lo largo del tiempo. Uno de los objetivos de este I Encuentro de Barcelona del 2011 fue desarrollar un taller en el que se comprobara si los valores y principios iniciales sobre los que la cooperativa se fundó seguían siendo válidos con la base societaria actual. Tuve la oportunidad de participar en el taller y comprobar que la mayor parte de los participantes desconocían el origen de la cooperativa y los valores de lucha obrera y de autogestión cooperativa que incorporaba la cooperativa desde sus inicios. La mayor parte de los socios de la cooperativa son socios colaboradores que usan la cooperativa para depositar ahorro. Para algunos, Coop57 es *'una entidad financiera alternativa con valores cooperativos'*¹⁶³, para otros *'es un proyecto político que permite financiarse sin depender de los bancos'*¹⁶⁴. En la práctica, el Encuentro fue un esfuerzo por recordar la identidad de la cooperativa.

El periodo de trabajo de campo comenzó a principios del 2010, en pleno contexto de crisis financiera, cuando tuve la oportunidad de observar la vida de la cooperativa al tiempo que estudiaba las actas, asistía a las asambleas y realizaba entrevistas. Al final del periodo de trabajo de campo en diciembre del 2011 extraje la conclusión de que el mayor esfuerzo que hizo la cooperativa durante el tiempo que estuve allí fue crear facilidades para que las empresas sociales dedicadas a la economía productiva (cooperativas de trabajo asociado en su mayoría) pudieran acceder al crédito. Se hicieron acuerdos con otras instituciones locales, como la FCTC o la Fundación Seira¹⁶⁵ para crear un fondo de capital participativo que facilitara la creación de nuevas cooperativas. También se ideó un fondo de provisiones para cubrir futuros impagos provocados por el cierre de empresas socias, que tras haber agotado todas las posibilidades, no pudieran devolver el préstamo concedido. El fondo recibió el nombre de Fondo de Garantía de Préstamos y se nutrió de una tasa aplicada a los préstamos concedidos por Coop57 a las entidades socias de servicios¹⁶⁶. Fue planteado como un *'fondo solidario'* establecido entre todas las empresas socias de servicio de Coop57, mostrando su implicación en la actividad de la cooperativa y la solidaridad con aquellas que deben cerrar y tienen dificultades para devolver el préstamo. La cooperativa lo define en su web como: *'un mecanismo de reciprocidad entre Coop57 y la entidad prestataria en la asunción del riesgo y en el buen funcionamiento de la cooperativa'*.

También se llega a un acuerdo con la Sociedad de Garantías Recíprocas Oinarri con el objetivo de avalar de forma conjunta préstamos de alta inversión concedidos por Coop57 a cooperativas de trabajo asociado federadas en la FCTC. De este modo se pretende disminuir el

¹⁶³ Notas tomadas en la participación en los talleres del Encuentro de Barcelona 2009

¹⁶⁴ *Ibíd.*

¹⁶⁵ Federación surgida con la herencia del patrimonio que dejó la cooperativa Ecotécnia a su cierre. Junto con la FCTC se dedica a promocionar el movimiento cooperativista ofreciendo herramientas y recursos y acceso a la financiación

¹⁶⁶ Tasa del 0,5 % del importe del préstamo para préstamos de menos de 1 año, del 0,75 % del importe del préstamo para préstamos de entre 1 y 3 años, y 1 % del importe del préstamo para préstamos de más de 3 años.

riesgo para Coop57 y poder conceder altas cantidades de crédito a cooperativas grandes, que es una de las limitaciones que tiene los préstamos de Coop57 (limitado a 200.000 € hasta el 2012, cuando pasó a aumentarse la cantidad hasta 300.000 €). Poder compartir riesgos con Oinarri permite que Coop57 pueda dar más préstamos sin asumir más riesgos.

A lo largo del 2010 Coop57 detecta que algunas cooperativas del sector industrial tienen riesgos muy importantes con la cooperativa y que en las empresas dedicadas a servicios sociales se están solapando los préstamos vigentes del 2009 con la petición de nuevos préstamos para el 2010 debido al retraso de los pagos por parte de la Administración, además de denegaciones inesperadas. Esto comportó aumentar el riesgo de las empresas con Coop57, además de problemas de tesorería. La cooperativa acabó exigiendo a las empresas socias del Tercer Sector que presentaran también avales mancomunados ante la petición de avances de subvenciones, del mismo modo que lo hacen las empresas socias dedicadas al sector productivo. El comportamiento en el pago de las subvenciones por parte de la Generalitat había dejado de ser una garantía por sí misma.

La actividad de la cooperativa no decrece con la crisis. Al contrario: la Sección de Cataluña sigue creciendo y está *'en plena ebullición'*¹⁶⁷ tanto por el aumento de socios de servicio, socios colaboradores, como en la concesión de préstamos. Desde la cooperativa se interpreta como un hecho que *'muestra la confianza que Coop57 genera entre la base social de la economía social y solidaria'*¹⁶⁸. En este contexto se plantea dar un paso más e incluir a un nuevo actor social: la figura de los autónomos que cumplan con el criterio de estar vinculados a redes de ESS y que demuestren que no pueden hacer su actividad bajo otras fórmulas jurídicas colectivas (por ejemplo: un agricultor que produce productos ecológicos para redes o cooperativas de consumo). La medida fue discutida largamente por algunos sectores de la cooperativa que veían una vulneración del principio asociativo, clave para la transformación social que persigue Coop57, mientras que otros defendían este aspecto por la vinculación de autónomo al tejido social de la ESS. La propuesta fue aprobada en asamblea con numerosas abstenciones y muestras de rechazo, sobre todo del núcleo más antiguo de la cooperativa. Sin embargo, su repercusión en la base social de la cooperativa ha sido casi imperceptible.

El crecimiento constante de la cooperativa requirió también de una ampliación de la estructura técnica que lo soportaba. Sin embargo, un elemento clave para la cooperativa es que la estructura no genere excesivo coste para no desequilibrar el balance de cuentas, por lo que surgen reflexiones sobre si habría que limitar el crecimiento de la cooperativa ante el posible riesgo de no poder gestionarlo, lo que en boca de algunos fue visualizado en la expresión *'morir de éxito'*. En este

¹⁶⁷ Fuente: acta del 11. 12. 2009

¹⁶⁸ *Ibíd.*

momento se buscan nuevas fórmulas para cohesionar internamente la cooperativa y un grupo promotor dentro de la Sección de Cataluña decide constituir una célula interna en torno a la población de Santa Coloma de Gramanet con su propia autonomía. Esta innovación del modelo de crecimiento, el llamado '*crecimiento hacia abajo*'¹⁶⁹, surgido con la Sección del Barcelonès Nord, no ha conseguido implantarse totalmente y delimitar bien sus tareas con respecto a la estructura general. En el 2013 aparecerá un nuevo grupo dentro de la provincia de Barcelona, 'los Vallesos'.

En el 2011 el Decreto de ley 01/2011 insta a aplicar la Normativa Internacional de Contabilidad en las cooperativas. La nueva normativa obligaba a separar los fondos exigibles de la cooperativa del balance de fondos propios de la cooperativa. Las cooperativas son sociedades de capital variable, es decir, su capital varía en función del número de socios que es libre y variable, según el principio de puertas abiertas que cumplen las cooperativas¹⁷⁰. En el caso de Coop57, los fondos exigibles están formados por las aportaciones voluntarias de los socios colaboradores, de servicios y de trabajo¹⁷¹, que, como hemos visto, constituye la mayor parte de las entradas de dinero de la cooperativa y la dejaría descapitalizada. Las críticas de las cooperativas presionaron a la Generalitat para que modificara el Decreto y dejara que las cooperativas regulen en sus estatutos internos la opción de que el Consejo Rector apruebe o rechace el reembolso del capital exigible a quien lo solicite. La cooperativa vive todos estos cambios en un contexto de reestructuración bancaria iniciado en el 2009 con un Decreto-Ley, el 9/2009 para la reestructuración y el reforzamiento de los recursos propios de las entidades de crédito que ha llevado a la conversión de muchas cajas de ahorro en bancos para asegurar su solvencia. Coop57 considera que las cajas de ahorro tenían un papel conector entre las administraciones locales y la población local y destaca así su actividad financiera y se replantea establecer mayor colaboración con las administraciones locales.

Otro de los objetivos que centrarán la línea de trabajo de la cooperativa durante este periodo será el desarrollo de un mercado social junto con otros actores sociales locales, entre ellos la XES, lo que se concretó en la puesta en práctica en el 2011 de una Feria anual, la FESC, donde además de la actividad comercial se llevan a cabo actividades lúdicas y formativas. Coop57 se plantea como objetivo ser un miembro activo en la promoción del mercado social y propone debates extraordinarios entre los socios para ver qué aspectos son compatibles con la actividad de Coop57.

El proyecto FIARE volvió a dar un giro en el 2011, abandonando la idea de construir una

¹⁶⁹ Fuente: boletín nº 20 de Coop57, septiembre del 2011, página 5

¹⁷⁰ La diferencia en la variación de capital con respecto a una sociedad anónima, según muestra el E. Ballester, es que la Junta General de Accionistas de ésta decide cómo y cuándo ampliara el capital, adjuntándolo en el plan económico: '*Esta capacidad de ajuste falta por completo en las cooperativas, si se acepta el principio de puertas abiertas*' (Ballester, 1990: 177)

¹⁷¹ Fuente: acta del 20. 05. 2011

caja cooperativa europea y asumiendo su imposibilidad de crear un banco ético cooperativo en el Estado español. Por ello propone un proceso de integración a la BPE italiana que concluye en el 2014, abriendo sus puertas como una filial de la BPE italiana en España. Esto significa que de nuevo no se ha conseguido el desafío de crear un banco ético de raigambre local en el territorio español.

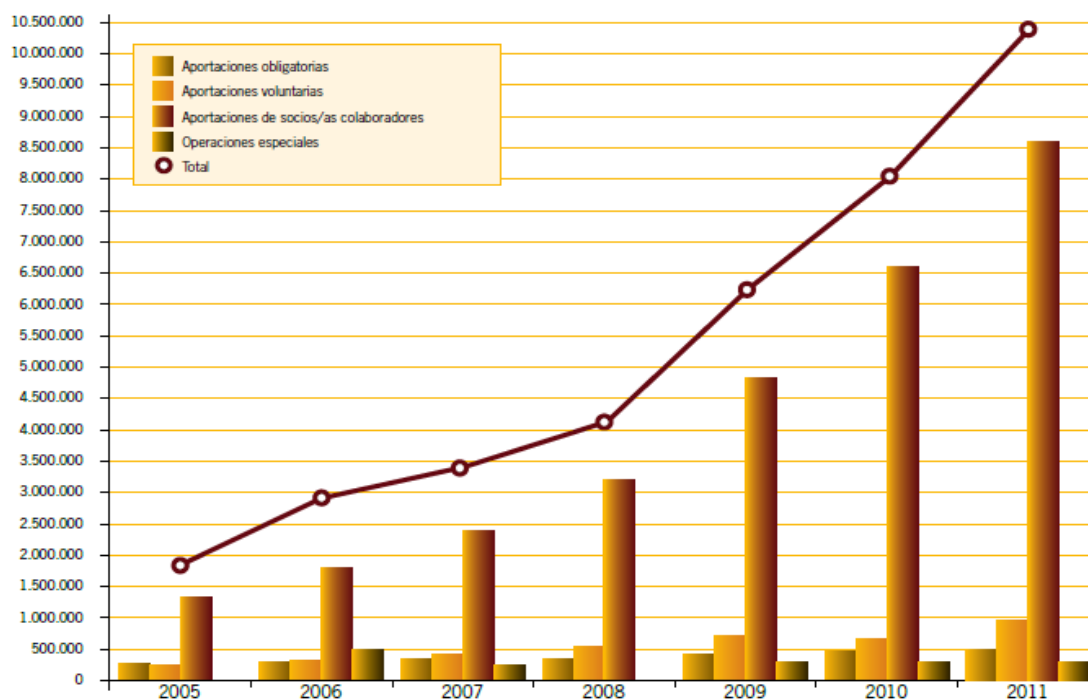
El desencadenamiento del 15M en el 2011 tuvo un impacto en la trayectoria de la cooperativa, pues al igual que durante las campañas de la guerra de Irak en el 2003, un gran número de personas buscaron alternativas a la banca convencional a quien culpaban por su mala praxis durante la crisis financiera. Existe un malestar acuciante entre la población por una percepción de corrupción generalizada, desahucios de viviendas por impago, desempleo (rozando el 30 %), la presión de las instituciones económicas supranacionales (*la troika*, el FMI y el Banco Europeo) y la contención del gasto público¹⁷² (Lobato *et al.*, 2014: 2611). Las reivindicaciones populares piden transparencia política y una regeneración del sistema democrático que renueve las instituciones políticas. Coop57 es requerida para participar en charlas y coloquios en todas las secciones territoriales. El aumento de socios colaboradores es un hecho. Su entrada hace aumentar los fondos de la cooperativa y se amenaza la estabilidad de la cooperativa. Es decir, se produce un crecimiento rápido de las aportaciones de los socios colaboradores que supera largamente la actividad prestataria de la cooperativa. Por ello, en el plan de trabajo del 2012 se toman diferentes medidas destinadas a limitar el crecimiento de la cooperativa:

- 1) se propone aumentar los fondos propios de la cooperativa haciendo que la aportación de 300 € mínimos de entrada de los socios colaboradores pase a capital obligatorio de la cooperativa para aumentar en 700.000 € el capital social y aumentar así la solvencia de la cooperativa.
- 2) ampliar la provisión para afrontar la devolución de préstamos por parte de empresas en quiebra con el Fondo de Garantía de Préstamos
- 3) limitar las aportaciones de los socios colaboradores a no más de 15.000 €, en vez de en 200.000 €. No se niega la entrada de nuevos socios, con lo que no se vulnera el principio de la ACI de las puertas abiertas, si no que se limita la aportación de capital para no desequilibrar la solvencia de la cooperativa
- 4) ampliar el límite de concesión de préstamo a las empresas socias a 250.000 € en vez de 200.000 (en mayo del 2013 se aumentará a 300.000 €)

¹⁷² M. Lobato y H. Valenzuela ofrecen un análisis detallado de los principales factores de impacto de la crisis que han afectado el contexto socioeconómico estatal. Los datos recogidos sobre los recortes en el gasto público destinado a la enseñanza, la investigación y la sanidad presentan un panorama de los efectos sobre la sociedad de tales políticas. La disminución en los salarios, la merma de ingresos familiares o el aumento de la 'pobreza severa' ofrecen un panorama de vulnerabilidad que han provocado un aumento de las desigualdades sociales.

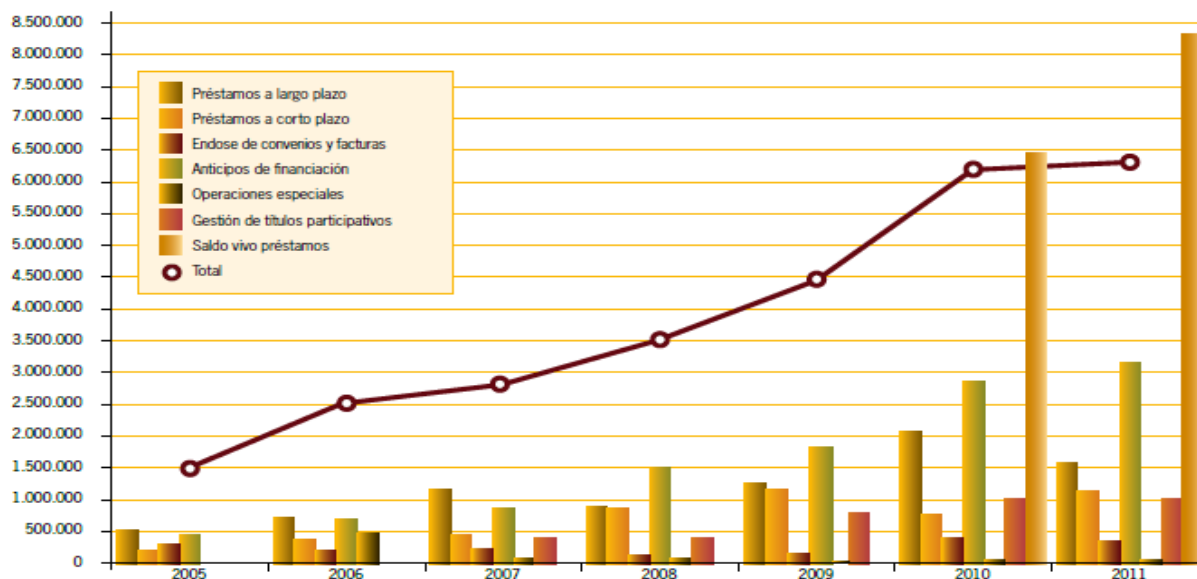
- 5) bajar el tipo de interés de los préstamos, con la consiguiente bajada de los intereses de los socios colaboradores

A finales del 2011 el Consejo Rector ratifica que en ese año se han concedido un número considerable de préstamos pero de menor volumen, lo que contrasta con un gran aumento de las aportaciones de los socios colaboradores. En el siguiente gráfico puede verse dicha evolución en contraste desde el periodo del 2005.



Fuente: Boletín nº 21 de Coop57 (mayo del 2012)

En el gráfico podemos ver como solo en 5 años se ha pasado de disponer casi 1.500.000 de € de ahorro por parte de los socios colaboradores para financiar préstamos de las empresas socias de servicio a disponer de 8.500.000 de €. Las aportaciones obligatorias, marcadas hasta el momento por los 1.000 € que deben aportar las empresas cuando entran a formar parte como socios de servicios de la cooperativa (todavía no se ha aprobado contabilizar como obligatorio los 300 € de entrada de los socios colaboradores), no crecen al mismo ritmo. Las '*aportaciones especiales*' hacen referencia a la recaudación realizada a través de la emisión de títulos por parte de empresas socias socias. El número de empresas socias de servicio pasó de 223 en el 2008 a 406 en el 2011 y el número de personas socias colaboradoras de 684 a 1.707.



Fuente: Boletín nº 21 de Coop57 (mayo 2012)

Este cuadro nos permite ver que en el crecimiento de la actividad de la cooperativa también se producen cambios en el tipo de servicios que presta: vemos cómo a partir del 2008, los préstamos por 'anticipo de financiación', utilizados por las empresas dedicadas al sector servicios dependientes de la administración, predominan sobre los préstamos a largo y corto plazo, más comunes para el sector productivo (normalmente cooperativas de trabajo asociado). Es decir, la actividad principal de la cooperativa se dedica a la financiación de los segundos actores sociales de esta etnografía, a pesar de los esfuerzos por ofrecer más facilidades a las empresas sociales dedicadas al sector productivo. El volumen y número de préstamos aumentó, especialmente durante el periodo de crisis, pasando en el 2008 de 87 préstamos concedidos (que representan un volumen de 3.500.000 €) a 216 (8.000.000 €) en el 2012, aunque en el 2013 comienza a verse de nuevo un descenso en la actividad.

En una de las entrevistas realizadas al Equipo Coordinador, se comenta el debate que esto genera en la cooperativa:

'Estamos preparando los debates para el encuentro de octubre y uno de los temas que sale es que tenemos un porcentaje importante de préstamos que va a anticipar subvenciones de contratos con la Administración Pública... Tenemos un debate... ¿Lo tenemos que limitar? ¿Lo tenemos que regular? ¿Estamos financiando indirectamente a la Administración pública y no es lo que queremos hacer? Pero por otra parte, hay proyectos socialmente interesantes que es muy difícil que sus recursos puedan venir de otros sitios. No sé,

entidades que están gestionando por ejemplo centros tutelados. ¿De dónde van a venir los recursos? ¿A quién prestas el servicio? ¿A quién le facturas? También es verdad que ahora el debate es mucho más acuciante porque la Administración corta y estas entidades, o tienen que cortar también, es decir, despedir a gente o buscar otras fuentes de ingresos. Hay algunas que sí que pueden generar recursos propios: un centro especial de trabajo que hace un trabajo y lo factura a una empresa. Pero un centro de menores, ¿quién te lo finanza? O te lo financiaba una entidad pública o las obras sociales de las cajas que tampoco te lo van a financiar ahora porque van a desaparecer. ¿De dónde sacas el dinero? Es una necesidad social que si no la cubre la Administración la tendremos que cubrir la ciudadanía. Muchas de estas entidades tendrán que en parte reinventarse, ¿no?

Es decir, desde la cooperativa se reconoce que el propósito de Can Fulló del 2002 de ofrecer mayoritariamente servicio financiero a las cooperativas de trabajo asociado autogestionado, núcleo original de Coop57, queda superado entre las dificultades del sector productivo local para llevar a cabo su actividad. Pero a pesar del servicio ofrecido a empresas sociales dependientes de la Administración local, se reconoce en estas empresas socias un trabajo autónomo y en favor de colectivos sociales vulnerables y desprotegidos ante la retirada del Estado de Bienestar.

A finales del 2011 di por finalizado el periodo de trabajo de campo pero mi vinculación con la cooperativa siguió viva a través de mi condición de socia colaboradora que me permitió vivir, ahora de forma menos directa al no estar entre el equipo de trabajo, el desarrollo de la actividad de la cooperativa en los últimos años. Son destacables algunos hechos, como corolario del crecimiento observado en los últimos años.

La crisis les ha reforzado como modelo de financiación y comienza una nueva etapa inaugurando en el 2012 un nuevo local con acceso a la calle en el barrio de Sants, conocido en Barcelona por el arraigo de su vida asociativa. Las reflexiones que aparecen en el boletín interno nº 22 sobre el crecimiento de la cooperativa durante el contexto de crisis son las siguientes:

'Es este esfuerzo colectivo el que ha constituido esta alternativa financiera [Coop57]: una alternativa que en los últimos cinco años ha garantizado un derecho fundamental: el acceso al crédito. Garantizado no por las administraciones públicas ni los bancos centrales ni los ministerios de economía: ha sido posible gracias a un espectacular crecimiento del ahorro depositado por los socios y socias colaboradoras. Gracias al compromiso de la gente; a la implicación de una ciudadanía activa que rechaza de forma creciente la deriva económica y las prácticas de la banca convencional. Un tejido social, dinamizado por la búsqueda

colectiva de alternativas de finanzas éticas, que ha situado los balances de Coop57 en un escenario con mayores posibilidades de responder a la crisis. Tanto es así, que un dato lo refleja de manera diáfana: para 300 de las 400 entidades y cooperativas socias, Coop57 ya es la primera entidad financiera.'

Es decir, Coop57 se consolida como fuente financiera de sus empresas socias en un contexto general cada vez más deprimido, con menos posibilidades de acceder al crédito.

También surge un nuevo reto en la estructura de la cooperativa, que contempla la idea de crear una Fundación que recoja la donación que una asociación en proceso de disolución quiere hacer a Coop57. La Fundación Coop57 se presenta con el objetivo de complementar la acción financiera de la cooperativa y ofrecer financiación a proyectos con alto riesgo, por ejemplo, de nueva creación, al mismo tiempo que recoger otras donaciones y actuar como promotor de la ESS. La Fundación estará gestionada bajo un patronato elegible y renovable por parte del Consejo Rector de Coop57 y no tendrá estructura técnica, pues será la misma que la cooperativa. Tras largos debates internos sobre si la compatibilidad entre la creación de una Fundación y los valores originarios de la cooperativa, que provocó la posposición de la aprobación en la asamblea, se resuelve favorablemente su creación en el 2014.

Un aspecto importante en el plan de trabajo de la cooperativa a partir del 2012 fue la determinación de colaborar con las administraciones locales para apoyar a las nuevas empresas de la economía social en los municipios, a través de acuerdos con varios ayuntamientos en los que Coop57 se presenta como entidad financiadora de la economía social local. El ayuntamiento se compromete a dirigir a las empresas sociales que soliciten asesoría para su constitución a Coop57 para iniciar el proceso de entrada en la cooperativa. El primer ayuntamiento con quien se llegó a acuerdo fue con Arbucies a finales del 2011, y otro con el municipio de La Llagosta, en 2012. También se llevó a cabo la creación de una nueva red para mejorar la financiación de las cooperativas, la red FINANCOOP, junto con otras entidades financieras privadas, pero también la participación del Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya, coordinadas bajo la Fundación Seira. También pasó a gestionar fondos sociales como el 'Germinen', creado en Reus por iniciativa de la corporación política CUP (Candidatura d'Unitat Popular), donde el 75 % del fondo se destinará a refinanciar préstamos de Coop57 concedidos a empresas sociales locales y el resto para actividades concretas de las asociaciones.

A partir del 2014, la cooperativa considera que las líneas de trabajo anuales deben tener un papel proactivo ante las consecuencias de la crisis y participar con otros colectivos locales que estén proponiendo respuestas o resistencias. Se propone, por ejemplo, financiar una cooperativa de

vivienda surgida en el espacio vecinal recuperado en el barrio de Sants, Can Batlló.

Finalmente, la cooperativa celebra sus 20 años de creación en el 2015 con un segundo encuentro en Zaragoza, coincidiendo también con los 10 años de la creación de esa Sección Territorial. La crisis les ha reforzado como cooperativa de servicios financieros. La evolución del crecimiento puede verse en el siguiente cuadro final:

	Año 2008	Año 2014
Empresas socias de servicios	223	639
Personas socias colaboradoras	684	3.010
Volumen de aportaciones	4.133.157	24.703.597
Préstamos concedidos	87	210

Fuente: elaboración propia a partir de datos ofrecidos en la web de la cooperativa

3.3. LAS TENSIONES DEL CRECIMIENTO. LA RELACIÓN CON EL MERCADO

Ya hemos comentado a lo largo de este estudio la doble dimensión de la que constan las cooperativas, que debemos extender al resto de empresas sociales (asociaciones y fundaciones socias de Coop57) que comparten el principio de la propiedad colectiva y la democracia interna. Su estructura no está organizada en base a la aportación de capital del socio, sino a la participación en la actividad que se realiza. Este modelo de organización, sin embargo, no difiere en su objetivo de aquél cuya toma de decisiones se organiza en base a la compra de acciones: planificar la producción de bienes y servicios para venderlos en el mercado. Esta planificación debe estar orientada a obtener los resultados fijados en el plan de trabajo que aseguren la viabilidad de la empresa social. En toda planificación se hacen unos cálculos eficientes de los costes de producción, controlando los procesos que absorben recursos materiales y humanos, programando las operaciones, calculando los riesgos y beneficios y planificando campañas comerciales. El objetivo final: la supervivencia en una economía de mercado. En el caso de Coop57 la interacción con el mercado queda clara desde el principio en palabras de J. M. Vilaseca, quien idea la base jurídica de la cooperativa¹⁷³:

'siempre hay una tensión entre lo que es la democracia cooperativa y la eficacia en la toma

¹⁷³ Fuente: entrevista a J. M. Vilaseca del 14. 11. 2011

de decisiones. Esta tensión tiene que ser permanente para que esto funcione, pero tiene que funcionar los dos polos, porque el mercado es muy rápido y tú tienes que estar ahí en el mercado. No estás en una nube. Este es un reto muy importante'.

El problema es que la competitividad que exige el sistema de mercado puede provocar tensiones con los principios organizativos de las empresas sociales. Por ejemplo, el caso de la cooperativa Mondragón estudiado por S. Kasmir (1999) muestra cómo las cooperativas de la corporación fueron cambiando su comportamiento para aumentar la productividad y alteraron considerablemente la vida laboral de los trabajadores (algunos de ellos copropietarios de la cooperativa), perdiendo cada vez más peso para incidir en los planes de trabajo de la cooperativa, frente a una nueva generación de directivos provenientes de la Escuela Politécnica del grupo corporativo. Se contrató consultores para hacer estudios de eficacia destinados a incrementar el ritmo de la producción, incorporando un método de medición de tiempos para eliminar los movimientos ineficaces y los tiempos muertos en la cadena de montaje que aumentaban la productividad pero también el estrés y el nerviosismo entre los trabajadores. También alteraron las jornadas de trabajo preestablecidas por otras ajustadas a la demanda que afectó a la sociabilidad de los trabajadores, fundamental para el contexto vasco, como describe la autora. También se contrató a trabajadores temporales y se transfirieron trabajadores de unas plantas a otras para ajustar la plantilla. Esta situación hizo aumentar la percepción de distancia entre los trabajadores y el equipo técnico, a pesar de que ambos eran copropietarios de la empresa social. Una de las trabajadoras entrevistadas en Mondragón declaraba no sentirse menos explotada que una trabajadora de una empresa privada (Kasmir, 1999: 124). El sindicalismo nacionalista radical vasco comenzó a criticar a las cooperativas por comportarse como las empresas capitalistas, explotando al trabajador al ritmo de la producción, adoptando planes de jubilación anticipada para reducir plantilla, derrochando en publicidad... Literalmente acusó a las cooperativas de continuar *'reproduciendo las lacras del sistema capitalista'* (Kasmir, 1999: 197).

Es decir, los trabajadores de las cooperativas de Mondragón no consiguieron escapar de las presiones del mercado mundial a pesar de estar organizados bajo parámetros democráticos y colectivos. En la comparación que hace Kasmir sobre la cooperativa Fagor Clima y la empresa privada Mayc, la antropóloga observa que *'ambos trabajadores se enfrentan a los mismos problemas del sector industrial: el trabajo por turnos, la cadena de montaje, un trabajo cada vez más rutinario y el aumento progresivo e ilimitado de la productividad. El funcionamiento democrático de la empresa o la participación en la propiedad no contrarrestan estas presiones diarias'* (Kasmir, 1999: 220- 221). De aquí que los detractores de la orientación productivista de las

cooperativas critiquen que éstas son incapaces de transformar la economía desde un sistema de producción capitalista (Kasmir, 1999: 197), mientras que los defensores aluden a que los cambios han sido tomados para garantizar la supervivencia del cooperativismo en el mercado. Otros, sin embargo, defienden que no hay ninguna conexión esencial entre cooperativismo e igualdad o democracia. La autora, por su parte, señala que en realidad las cooperativas han vuelto a recuperar el sentido reformista de su creación diseñado por el padre Arizmendiarieta de trabajar para contener el capital local vasco en manos vascas, y, de paso, para contener la lucha de clases (Kasmir, 1999: 122).

El trabajo de Kasmir nos muestra cómo un gran complejo cooperativista como Mondragón, que sorprende por los buenos resultados económicos que obtiene, en realidad soporta una tensión interna entre una estructura técnico directiva y los trabajadores que luchan por intereses distintos: los primeros por aumentar la productividad y los segundos por mantener su calidad laboral. El caso de Coop57 mantiene las distancias con Mondragón por la dimensión de su tamaño y por su actividad, que no es productiva sino de servicios (financieros). Aun así, no se libra de padecer tensiones similares. Por ejemplo, el crecimiento de su base social no ha sido acompañado de una mayor participación en asamblea ni en la elaboración de los planes de trabajo en el Consejo Rector (aunque sí se han aumentado los representantes elegidos por cada Sección Territorial). Se reconoce que el crecimiento ha ido en detrimento de la participación de los socios¹⁷⁴. Observamos otras tensiones a lo largo de su trayectoria:

1. la más acuciante tuvo lugar cuando se apostó por la profesionalización de la cooperativa con la aprobación del Plan Estratégico para el periodo 2001-2004, cuando la preservación de algunos valores originales como la participación democrática y la autonomía crearon conflicto entre los primeros actores de la cooperativa
2. cuando se han planteado planes de crecimiento que atañían a los principios de la cooperativa. Por ejemplo:
 - con el crecimiento en red hacia otros territorios y con el apoyo al proyecto FIARE
 - en la aceptación de los autónomos como socios de servicios de la cooperativa
 - en la creación de una Fundación relacionada con la cooperativa
3. pero también en el sentido contrario: cuando la cooperativa amplió su base democrática sin que por ello se reforzara la cooperativa y se viera amenazada su solvencia. O con el llamado, 'crecimiento hacia abajo', basado en la creación de nodos internos dentro de las Secciones Territoriales, que no han conseguido funcionar bien por falta de delimitación de las tareas

¹⁷⁴ Fuente: 'Aportaciones para el Encuentro' de Zaragoza 2011

entre la estructura general y el nodo

Esas tensiones son manifiestas y conocidas por todos, por ello se trabaja manifiestamente para limarlas: la preocupación constante de la cooperativa se centra en conseguir incentivar la participación y el contacto entre los socios, que sólo tiene oportunidad de coincidir en las dos asambleas anuales que se celebran en cada Sección Territorial y en los Encuentros estatales que se celebran desde el 2011 cada cuatro años. En los debates previos para preparar el Encuentro de Zaragoza 2011 se plantea la posibilidad de crear una *'comisión de participación de socios colaboradores'* para preparar las asambleas y para fomentar la participación en los órganos de gobierno, así como el conocimiento de las personas que ocupan los cargos políticos.

Por otro lado, el propósito de profesionalización de sus inicios responde a un deseo de hacer crecer la cooperativa: el equipo técnico ve que la estructura creada tiene la potencialidad de albergar mayor cantidad de actividad. Por ello, se busca profesionalizar su funcionamiento y desvincularlo del grupo de actores originales (el colectivo de extrabajadores de Bruguera y el Colectivo Ronda) para abrirlo a otro grupo nuevo de actores (la ESS, las finanzas éticas, la FCTC, la XES, FETS). De este modo se consigue ampliar la actividad, después de unos años de inicio con cooperativas pertenecientes a un círculo más o menos cercano y con el colchón del fondo inicial del grupo de extrabajadores de Bruguera. Diversos factores externos favorecen el impulso de crecimiento: externalización de los servicios sociales del Estado, el movimiento social de la ESS y el de las finanzas éticas. Se ve que el cooperativismo autogestionario se queda corto para lo que puede ser Coop57 y se decide crecer. Pero el proceso de profesionalización provoca un conflicto en la cooperativa que tarda dos años en remontarse: el presidente de aquel momento, Josep Maria Vilaseca, debe abandonar Coop57 por los enfrentamientos con una parte de los socios que ve opacidad en el Plan Estratégico que lleva a la profesionalización. Los otros dos miembros que colaboran en el diseño del Plan, Roger Sunyer y Miquel Miró también abandonan la cooperativa después de la salida de Josep Maria Vilaseca. Es decir, la apuesta por el crecimiento y la profesionalización rompe las dinámicas y la cohesión interna del grupo de primeros actores que no llegan a alcanzar ningún consenso y provoca la ruptura del grupo. Pero después de que estos miembros han salido de la cooperativa, se sigue con el plan de crecimiento. Es decir, hay una resistencia a perder el control y las dinámicas establecidas por parte del grupo originario, pero no por lo que implica el crecimiento en sí. En una de las entrevistas se dice:

'Hay una cierta conciencia de que el cooperativismo de trabajo asociado que era la base de Coop57, o que el cooperativismo en general es reducido y no se veía mal abrirnos a otro

*tipo de entidades que no fueran cooperativas*¹⁷⁵.

El crecimiento iniciado en el 2002 no ha parado hasta nuestros días y no sólo ha conllevado un aumento del número de socios, sino también en nuevos valores: se admite a otras empresas sociales que cumplen con los principios de la economía social como la autonomía, la cooperación, la solidaridad o la territorialidad, pero ahora se introducen aquellas que luchan ante las desigualdades y la marginación social, la ética, la ecología, el feminismo, entre otros valores. En los últimos años el crecimiento ha supuesto una presión en la estructura de la cooperativa, que ha planteado incluso delimitar el crecimiento para no peligrar la solvencia de su actividad financiera y no perder el factor de la participación de los socios, fundamental para el funcionamiento de la cooperativa.

En conclusión, podemos decir que el crecimiento ha provocado tensiones en Coop57, primero durante su profesionalización y luego con el mantenimiento de su estructura.

El hecho de que las empresas sociales no escapen a la lógica de acumulación ampliada del capital es considerado por algunos autores como una prueba de que no deben ser presentadas con una naturaleza antagónica a las capitalistas, puesto que *'no se desligan del proceso de expansión capitalista'* y *'no parecen cuestionar la estructura hegemónica de creación y acumulación de riqueza'* (Narotzky, 2010). Pero, si las empresas sociales no escapan a la lógica del crecimiento de la economía capitalista, sí ofrecen diferencias prácticas en la gestión del crecimiento. Por ejemplo, en el reparto de beneficios (o la redistribución de la riqueza), debido a su fórmula de propiedad y gestión colectiva. Ballestero (1990) nos recuerda que frecuentemente en la literatura especializada en el cooperativismo, así como en las sucesivas leyes españolas ha habido una reiteración en considerar a las cooperativas como empresas sin 'ánimo de lucro' como un deseo de diferenciarlas de una empresa convencional. Sin embargo, Ballestero recuerda que toda empresa, también la social, por su planificación de la actividad debe incluir una ganancia que garantice que la diferencia entre los costos generados y los beneficios obtenidos es mayor que cero. En este hecho se basa la viabilidad de la empresa como tal, cuya base concibe la reproducción ampliada del capital (beneficios mayores que los costes) y no la reproducción simple (beneficios igual que los costes). Sin embargo, dicho argumento imposibilita la opción de cuestionar la lógica de la acumulación capitalista en favor de una acción económica empresarial en la que no se planifiquen beneficios, es decir, la reproducción simple del capital. Ballestero señala que la diferencia entre una cooperativa y una sociedad anónima no está en la obtención o no de beneficios, sino en el reparto de los mismos (Ballestero, 1990: 203). Las cooperativas que se comportan como tal deben destinar la totalidad de

¹⁷⁵ Fuente: entrevista a Raimon Gassiot, 15. 06. 2011

las ganancias a las reservas, para autofinanciar la cooperativa, a diferencia de lo que ocurre en una sociedad anónima donde los socios accionistas reciben las retribuciones de las acciones que poseen. A pesar de presentar este elemento como un claro diferenciador entre un modelo de empresa y otro, algunos autores también señalan la facilidad con la que se puede modificar contablemente la cuenta de resultados para controlar los beneficios obtenidos (que sean bajos o nulos) (Ballesteros, 1990; Narotzky, 1988). La ley de cooperativas marca dos fondos de reservas no repartibles por los socios: el fondo de reservas obligatorio, al que debe destinarse el 30 % de los excedentes antes de impuestos (según la Ley 18/2002) para fortalecer la solvencia y la autofinanciación de la cooperativa y el fondo de educación y promoción cooperativa, para fomentar la formación entre sus socios y la relación intercooperativa, al que debe destinarse el 10 % de los excedentes antes de impuestos. Coop57 dispone de uno más: el fondo de provisiones creado en el 2011 para cubrir las posibles deudas generadas por las empresas socias que no puedan devolver el préstamo, generado a partir de una tasa vinculada al uso de préstamos.

Otro ejemplo que muestra la diferencia en la gestión del crecimiento de este tipo de empresas es la limitación del crecimiento cuando éste desequilibra las dinámicas sociales sobre las que se creó. Coop57 en ocasiones también ha puesto límite a su crecimiento: primero, rechazando iniciar un proceso para convertirse en banco ético, cuando se les ofreció la posibilidad de colaborar con el Proyecto FIARE. Segundo, limitando en el 2012 la aceptación de capital por parte de los socios colaboradores a no más de 15.000 € por socio (no la entrada como socios, pero sí su aportación financiera) para no desequilibrar la solvencia de cooperativa. Es decir, le ha puesto un límite al crecimiento financiero de la cooperativa que debe ir acompañado con la generación de trabajo.

La visión académica sobre la no ruptura de la lógica de la acumulación ampliada del capital en las prácticas económicas relacionadas con la ESS ha sido contrastada por la de activistas e ideólogos, que han considerado que puesto que la ESS se basa en valores como la democratización de la economía, el trabajo humano como medida de creación de valor o la justicia social, los objetivos de estas prácticas económicas no cumplen la lógica de la acumulación ampliada del capital, sino la lógica de la reproducción ampliada de la vida (Coraggio, 2002, 2013; García, 2002; Lipietz, 2002; Pérez Orozco, 2014; XES, 2009). Es decir, concibe su actividad laboral como una práctica que permite el acceso a los recursos y la capacidad de mejorar la existencia de las personas. Parece que el modelo que defiende la ESS rehúye la posibilidad de establecer grandes corporaciones laborales de capital y trabajo deslocalizadas, así como el predominio del sistema financiero por encima del sistema capital-trabajo.

Para tener una mayor perspectiva de la tensión que provoca el crecimiento en empresas que nacen con unos valores sociales que delimitan sus principios de actuación, presentamos el caso de La Tetería Malea, socia de servicios, y por tanto copropietaria, de Coop57, ya presentada en el capítulo 2. Al mismo tiempo este ejemplo sirve para entender el circuito que sigue el crédito ofrecido por Coop57.

La Tetería Malea surgió por el impulso de tres jóvenes del barrio de Sants (Barcelona) que constituyeron una cooperativa de trabajo asociado en el 2005 con la financiación de Coop57. No tenían experiencia empresarial y pasaron dos años desarrollando el proyecto a través de encuentros con otras cooperativas veteranas. Consideran que el papel de Coop57 fue decisivo para poner en marcha su cooperativa:

'no teníamos experiencia empresarial, éramos jóvenes y éramos pequeños para competir en el mercado. Necesitábamos un contexto que nos apoyara en vez de que nos oprimiera. Coop57 nos financió nuestro proyecto.'

Aunque, como hemos visto, la financiación no fue inmediata y necesitó de 30 avales procedentes del tejido social de los cooperativistas para apoyar el préstamo. A pesar de las recomendaciones por parte de Coop57 sobre el estado del local, se concedió el préstamo y se abrió la cooperativa. Desde sus inicios arrastraron un gran endeudamiento que ha impedido que durante muchos años la cooperativa haya dado beneficios.

'Hicimos una inversión inicial superbestia que se chupa todo lo que generamos. Hemos pensado muchas veces en cerrar. Discutíamos mucho entre nosotros si Malea tenía sentido. Pedro se fue porque optaba porque cerráramos y trabajáramos por nuestra cuenta para devolver el préstamo a Coop57. Pero con la crisis que había ya en ese momento.. no.. [...] Le devolvimos su parte de dinero y Milena y yo pensamos en reestructurar el negocio. [...] Es verdad que Malea no era viable porque hemos estado muchos meses sin cobrar sueldo. Yo tuve que pluriemplearme durante dos años trabajando también en una Federación... Pero Malea respondía a nuestra apuesta política de autoemplearnos y salir del mercado laboral precario existente.'

Es decir, Tetería Malea destinó una gran cantidad del dinero prestado para acondicionar el local. A causa del gran endeudamiento inicial, Malea no consiguió alcanzar una estabilidad y se mantuvo a duras penas. Una de las socias debió buscar otra fuente de trabajo externo, lo que muestra la inviabilidad del proyecto en su sentido estrictamente económico, que señala la diferencia entre el dinero invertido y el obtenido. Esta situación provocó un conflicto después de 5 años que

rompió la base social de la cooperativa. Uno de los socios abandonó la cooperativa. Las otras dos socias aprovecharon una oferta formativa de la Direcció General de Cooperatives, dependiente del Departament de Treball, para profesionalizar la planificación empresarial de las cooperativas y poder optar a subvenciones. La Tetería Malea accedió a participar.

'No estábamos seguras de querer participar porque el discurso que tenían era que nos ayudaban a estudiar nuestros negocios para hacer planes de empresa bien hechos para poder presentarnos a subvenciones o créditos con seriedad y poder competir con la empresa convencional porque a veces las cooperativas no están al nivel... Para mí es el Departament de Treball el que no está al nivel de las cooperativas y no sabe cuáles son nuestras necesidades... Pero la hicimos. Y la verdad es que nos fue superbien porque nosotras no tenemos formación empresarial y ahí estudiamos a qué productos le sacamos mayor rendimiento. Y además nos sirvió para buscar líneas de negocio que no supusieran una inversión de dinero para nosotras y nos sumamos al proyecto de un chico que quería ampliar su red de distribución directa de productos ecológicos, donde realmente nosotras estamos sacando muy poco beneficio, pero los viernes cuando la gente viene a recoger la cesta aquí facturamos más venta de bebidas ese día. [...] O sea, que sí nos sirvió la formación. Pero no pudimos optar a la subvención porque justo cambió la legislatura y redujeron el presupuesto para subvenciones: sacaron 3 que se las llevaron las grandes cooperativas, las que ya tenían una inversión efectuada de 100.000 €.... ¿quién tiene una inversión de tanto dinero? Las grandes.. [...] Nos hubiera venido bien la subvención para salir un poco del bache. No es que queramos vivir de subvenciones.. en los estatutos nos autolimitamos la petición de subvenciones: no podemos pedir más de lo que pagamos en impuestos directos al Estado. Pero vamos, que es que nunca nos han dado nada. Bueno, nos dieron una el primer año, que le dan a todos, también a las S. L. y S. A. por la creación de puestos de trabajo. La Federació de Cooperatives [F.C.T.C] tampoco hace mucho por las cooperativas pequeñas...'

La Tetería Malea ofrece toda una gama de tés variada (dos son ecológicos), café de comercio responsable, repostería casera y productos de producción local (helados y croissants), además de la venta de productos ecológicos (grano, harina y pastas) y participa en la distribución de cestas de productos ecológicos.

'Pregunta: ¿qué es lo que os diferencia en el barrio?'

Milena: queríamos hacer un espacio donde entrara todo el mundo, pero al mismo tiempo, con identidad. Y lo hemos conseguido. La parte de la viabilidad económica no la hemos

conseguido, pero la social sí...

María: queremos recuperar el comercio de confianza, que trascienda el intercambio económico. Somos un espacio de sociabilidad para todos y al mismo tiempo un espacio de difusión social y política para los movimientos sociales. [...] Cuando se fue el otro socio renovamos el local y ahora es menos 'del rollo', y es más abierto. Es un espacio que ha madurado.

Pregunta: ¿qué consideraciones hacéis sobre el precio de vuestros productos?

María: vendemos un producto diferente, local, de comercio responsable, ecológico... no es como las cadenas de panaderías que hay en el barrio. Aun así también tenemos productos comerciales, coca-colas y todo eso... Tenemos que buscar un equilibrio entre lo que queremos y lo que nos conviene como negocio. La autopercepción es que es caro, pero queremos ofrecer cosas de calidad. [...] La tónica en Barcelona es vender auténtica porquería y venderla cara... te forras... Nosotras no queremos eso.

Pregunta: ¿cuáles son vuestros principios?

María: los cooperativistas, pero además de base. Este proyecto se gesta al mismo tiempo que otras dos cooperativas del barrio, La Ciutat Invisible y Pim Pam Videoclub. Fue una motivación política que surgió entre las horas de militancia en el barrio. Nos organizamos asambleariamente, pero ya ves que entre tres ha sido todo muy orgánico. Hasta que el otro socio se fue. [...] Queremos reforzar la responsabilidad laboral. Estamos buscando otro socio, pero es muy delicado. Hay otra chica que está con nosotras y estamos viendo si puede incorporarse como socia. Ahora cobra según el convenio, y cobra más que nosotras y tiene menos responsabilidades. Pero queremos ser coherentes con nuestros principios. Porque aquí te enteras de muchas cosas de hostelería y tienen a gente trabajando sin contrato. Dentro de nuestra coherencia tampoco queremos pedir más préstamos al Coop para solucionar nuestra situación. Yo me creo que soy parte del Coop y le pido que me apoye, no que asuma el problema de las pequeñas empresas. La aplicación de nuestros principios nos ha hecho llegar donde estamos, pero también nos ha limitado: ¿quién sabe si estaríamos mejor si pagáramos a la nueva trabajadora en negro, si vendiéramos porquería cara o si engañáramos al Coop? [...]

Pregunta: ¿Qué pensáis hacer en el futuro?

Milena: la línea de crecimiento tiene que ir por buscar formas de ampliar el negocio que no nos implique invertir líquido, porque no tenemos. Pensar y pensar... un día surgió la idea de crear un circuito entre los negocios pequeños del barrio, ya no solo cooperativas, sino todos, para incentivar de alguna manera a la gente a que consuma en nuestros locales... no

podemos competir con los grandes.

Pregunta: ¿sois una alternativa al mercado convencional?

María: no por nosotras mismas. Solo si estamos dentro de una red complementaria. Lo que sí somos es un referente en el barrio. Hemos tenido el privilegio de poder experimentar por nosotras mismas a nivel laboral, aunque haya implicado que llegáramos a conclusiones distintas y precariedad. Creo que se rompió el principio de solidaridad cooperativa entre nosotros cuando cada uno resolvimos nuestras situaciones personas de forma individual...

Las tres entrevistas que realicé a las dos socias de la cooperativa se hicieron en el local de la Tetería, donde fue difícil encontrar un momento en el que ellas no estuvieran trabajando. Ciertamente el espacio era único. Como se extrae de las entrevistas, después del abandono del proyecto del tercer socio, la dinámica de la cooperativa es encontrar líneas innovadoras de venta que dé rentabilidad al negocio para conseguir la viabilidad de la cooperativa, les ayude a devolver el préstamo a Coop57 y obtener un sueldo para las trabajadoras. Es decir, una cierta profesionalización del negocio que haga afianzar el aspecto económico de la cooperativa con técnicas de gestión empresarial. La tensión entre la calidad y el precio también está presente: los productos tienen un proceso de elaboración diferente a los que comúnmente encontramos en el mercado. Vemos que mantener su política de calidad en cuanto a los productos, pero también la calidad laboral en relación a la contratación de la otra trabajadora, es su apuesta por mantener sus principios laborales en un contexto económico de mercado competitivo donde los precios bajos son fundamentales. En relación a su apuesta política por crear una oportunidad de trabajo autogestionado, vemos que también existe una tensión, puesto que valoran positivamente el hecho de autoemplearse a través de sus propios criterios estatuarios, de haber generado responsabilidad y experiencia, pero se ha desarrollado de forma precaria, sin sueldos, con pluriempleo y largas jornadas de trabajo, lo que conceptualmente podemos definir como autoexplotación laboral. Innovación y crecimiento son conceptos que aparecen de la mano en el relato. No renuncian a la lógica del crecimiento, como vemos en la entrevista, pero aparece limitada con el tamaño del negocio. Es decir, aparece un debate de fondo entre lo que implica el crecimiento en empresas pequeñas, independientemente de si son empresas sociales o convencionales, y las empresas grandes. O sea, las entrevistadas señalan que el elemento central para la supervivencia en el mercado es el tamaño de la empresa social más que su fórmula jurídica.

Recordemos que la cuestión de la tensión entre la dimensión de la empresa y el mantenimiento de los principios cooperativos ya había sido expuesto en este estudio, cuando la cooperativa de consumo tratada en el capítulo 2 abandona la intención de ser socia de Coop57

cuando se informa de que los préstamos de Coop57 no cubren las necesidades de inversión que tiene prevista la cooperativa. Se evidencia la tensión entre dos perspectivas diferentes sobre el mundo cooperativista: una que prioriza un tamaño pequeño para mantener la democracia interna y la participación de los socios, frente a otra que aboga por tecnificar la estructura para conseguir una dimensión amplia que asegure su permanencia en el mercado, aprovechando los medios informáticos y a través de una democracia indirecta. Esta segunda tendencia usa como referencia el modelo de las grandes cooperativas de consumo del Reino Unido, que llegan a tener 4.000.000 de socios, o las suizas y francesas y defiende que un gran tamaño es lo único que asegura la viabilidad en el mercado convencional actual. La primera tendencia cree que las grandes magnitudes de empresas sociales afectan a su comportamiento democrático y destaca que la calidad del producto o servicio es lo que les permite la supervivencia en el mercado frente al bajo precio competitivo de los grandes grupos empresariales. Estudios como el de Martí-Costa *et al.*, 2010 ratifican que la dimensión de la cooperativa es una de las variables más importantes para evaluar las características participativas entre los socios de la cooperativa (Martí-Costa *et al.*, 2010: 60). Del mismo modo que aseguran que una necesidad que se da entre las cooperativas que crecen es una especialización en las funciones de sus órganos representativos, con un Consejo Rector que ejerza la función de control y un equipo directivo que asuma con eficiencia la tarea ejecutiva.

El caso de la cooperativa Suara, de Barcelona, expuesto en la II Feria de Economía Solidaria de Cataluña (FESC) en el 2014, nos ayuda a comprender la tensión entre el tamaño de la cooperativa y la participación democrática de sus socios. Suara es una cooperativa de trabajo que consigue movilizar a 700 de los 900 socios en las dos asambleas anuales celebradas. Una asamblea de 700 socios es un gran reto para toda empresa social. Los cooperativistas de Suara ofrecen servicios de atención a las personas en residencias, a domicilio y guarderías repartidos por toda Cataluña. Además de los 900 socios, cuenta con 2.300 trabajadores no socios contratados. La cooperativa sí admite una contradicción entre el crecimiento de las cooperativas y la democracia interna, por lo que la propia cooperativa debe tomar medidas de implicación de los cooperativistas. Las medidas adoptadas por Suara consisten en la preparación de las asambleas anuales a través de 13 miniasambleas previas que constan de 30 socios de media donde se explica en detalle los puntos de la asamblea. De ese modo, Suara asegura que se crea interacción entre los socios y se generan expectativas. A los trabajadores no socios se les invita a asistir, aunque no tienen voz ni voto. Además de las asambleas y las miniasambleas preparatorias, la cooperativa ha creado otros espacios de participación de los socios como los 'nodos', donde los trabajadores pueden plantear cuestiones sobre la operativa, criterios de actuación, etc., que vinculan a los trabajadores entre sí, y un foro informático donde se da un diálogo directo entre los trabajadores.

Si comparamos estas dinámicas con las de Coop57, veremos que la cooperativa de servicios financieros no ha desarrollado ningún tipo de dinámica para fomentar la participación y la comunicación entre los socios, más allá de los Encuentros estatales o de los debates temáticos. La cooperativa espera que la iniciativa salga de los propios socios para que sea efectiva y duradera. En la misma exposición de la FESC, el número de socios que participaba en las dos asambleas anuales de Coop57 es de una media de 150 personas entre socios de servicio y colaboradores, de las 400 empresas sociales socias y los 1.600 socios colaboradores de la Sección Territorial de Cataluña.

Existen cooperativas que han limitado su crecimiento con el objetivo de no perder las dinámicas empresariales derivadas de los valores sociales adoptados en su creación, como es el caso de una cooperativa de trabajo asociado socia de Coop57, L'Albera, estudiada durante el trabajo de campo. L'Albera, dedicada a la fabricación de mobiliario de guarderías, fue otra de las cooperativas constituidas a finales de los 1980s en torno al Área de Economía Social del Colectivo Ronda donde David Santacana ayudaba a dar a luz a proyectos cooperativistas. Los socios fundadores pertenecían también a la FACCTA, donde conocieron a los extrabajadores de Bruguera. Realicé tres entrevistas a dos socios y una trabajadora, acompañadas de visitas a los dos espacios de trabajo de la cooperativa en Badalona: la carpintería y la nave donde se almacenaba el material en un polígono industrial. L'Albera contaba con 16 trabajadores en ese momento: 9 socios y 7 contratados.

Pregunta: ¿Cómo os organizáis en el ámbito laboral?

Armin: Decidimos todo por asamblea. Muy pocas veces votamos, sino que tomamos decisiones conjuntas para ponernos de acuerdo.

Pregunta: ¿Esto genera conflictos? ¿Es lento?

Armin: A veces han venido moderadores externos para solucionar los conflictos que se generan y también hay gente que se ha ido cuando no nos hemos puesto de acuerdo. Pero en general produce un efecto de responsabilidad sobre nosotros. Tenemos una dinámica en la que todos hacemos de todo de forma rotativa. La persona que lleva las cuentas es la única que no, y por eso generó muchas discusiones su contratación.

Domi: Siempre hay dos personas que saben hacer algo para no acaparar centralismos sobre una tarea y vamos rotando en la responsabilidad de las tareas.

La estructura organizativa elegida por la cooperativa requiere de la participación de todos los socios y los trabajadores en la organización y planificación del trabajo sin contar con un equipo de gerencia. Recordemos que la Tetería Malea también gestionaba de esta forma su empresa, aunque con una dimensión menor de sólo tres socios trabajadores y L'Albera con 16. Este modelo

de gestión 'colectivista' (Ballester, 1990: 161) sería una clara muestra de una empresa autogestionada directamente por sus trabajadores. Una de las entrevistas se llevó a cabo en un espacio de la nave de almacenaje donde las sillas estaban dispuestas en torno a una pizarra con diferentes indicaciones. Era el espacio de reunión para decidir sobre la organización del trabajo previsto.

Pregunta: ¿en qué se diferencia vuestro producto del producto más común del mercado?

Armin: los muebles que fabricamos para las guarderías son de madera maciza, nada de plásticos ni conglomerados, con barnices naturales y los instalamos también nosotros, que actualmente el instalador no tiene nada que ver con el que fabrica los muebles.

Domi: además, algunos están diseñados por una pedagoga, Rosa Vidella, que trabaja con una línea pedagógica específica y nos trae diseños propios para que los convirtamos en muebles. Esto es algo muy específico para nuestro producto. Pero no es sólo eso, es la forma en la que está producido: aquí no entra a trabajar el mejor carpintero, eso se aprende, sino quien cree en una organización autogestionada del trabajo.

Pregunta: ¿quiénes son vuestros clientes?

Domi: nos presentamos a concursos de la Administración Pública y ganamos muchos. En cuatro años hemos doblado nuestra facturación, pasando de 700.000 € facturados por ventas a 1.500.000 €. Vendemos un producto caro pero de mucha calidad porque a la larga sale barato al no deteriorarse y no necesitar casi mantenimiento. Pero a veces sí que no nos lo han dado por esa cuestión. El año pasado perdimos un concurso en Badalona porque se presentó otra empresa 30.000 € más barata y se lo dieron a ellos. Pero, también nos beneficia porque ahora hemos ganado un concurso en el País Vasco porque allí buscaban nuestro producto.

Pregunta: ¿cómo habéis afrontado internamente el crecimiento?

Armin: hace unos años éramos 15 y decidimos que no queríamos crecer más porque si no las asambleas no se iban a poder llevar.

Domi: no quisimos aumentar plantilla ni comprar más maquinaria ni nave donde meterla porque eso implica aumentar la inversión y cambiar nuestra política, fundamental para nosotros.

Pregunta: ¿pero cómo cubrís todo el trabajo?

Domi: hemos mecanizado el trabajo, que antes era muy manual. Pero en vez de comprar la máquina, como te digo, diversificamos el trabajo y lo llevamos a una empresa familiar que hay en Rubí y que tiene la máquina.

Pregunta: ¿por qué no la habéis comprado vosotros?

Domi: porque la tienes que amortizar con mucho uso y comprar infraestructura para meterla y esta nave de almacenaje es de alquiler temporal. A veces ganamos muchos concursos, otras tenemos menos trabajo, y preferimos ayudar a un negocio familiar que ya estaba funcionando y que se hubiera visto golpeada seguro con el comienzo de la crisis.

Pregunta: ¿eso es externalización de la producción?

Domi: no. Nosotros trabajamos bajo sus condiciones. Les llevamos la madera comprada y ellos la meten en la máquina y luego les pagamos lo que nos dicen. Igual que compramos colchones para los muebles a otra empresa familiar de Badalona que hace complementos... Porque nosotros somos carpinteros y no hacemos colchones. Y también nos dirigimos a una cooperativa que creó uno de nuestros socios que se fue a Andalucía cuando nos vemos desbordados para producir algo. A ellos les va bien porque han estado al borde de cerrar muchas veces porque ellos sí han comprado nave y maquinaria... Yo creo que hemos diversificado el trabajo. Otros que hubieran visto la punta del negocio hubieran contratado nueva gente e infraestructuras y a crecer piramidalmente. Nosotros lo hemos hecho con coherencia a nuestros principios, sin perder nuestra estructura democrática. Seguimos cobrando lo mismo que antes, ayudamos a otros negocios y nos organizamos como queremos.

Es decir, la cooperativa preservó su principio organizativo autogestionado ante el crecimiento de la actividad de la cooperativa, no superando el número máximo de trabajadores que consideraba límite para no desequilibrar la autogestión y evitar así centralizar la gobernabilidad de la cooperativa en un equipo gestor. La cooperativa reconoce que es un modelo de gestión que genera tensión y conflicto entre el equipo de trabajo, pero es el que da coherencia a su empresa cooperativa. Más estructura laboral significaba aumento de la burocracia y pérdida del control sobre la gobernabilidad. Pero sí hubo otros cambios: necesitaron profesionalizar la figura del administrador, contradiciendo así una de sus dinámicas organizativas que no personificaba la responsabilidad de las tareas.

L'Albera es socia de Coop57 desde los inicios de la cooperativa de servicios financieros. La relación entre las dos empresas sociales es muy estrecha y hay miembros de L'Albera que forman parte de la Comisión Social así como del Consejo Rector de Coop57. L'Albera destaca las facilidades que ofrece Coop57 cuando necesita liquidez, pero necesita trabajar también con otras entidades financieras como La Caixa, Caixa Catalunya, Banco Sabadell, Bancaja y Unim puesto que pide créditos superiores a los 200.000 € que tiene limitado Coop57. Aun así, destaca la utilidad del crédito ofrecido por Coop57.

Domi: da créditos sin pedir garantías. Pero son muy escrupulosos controlando todo y la Comisión Técnica te da la alerta rápidamente cuando tienes algo mal en las cuentas. Eso no lo hace un banco, que te lo da o no te lo da. Es una forma de gestionar entre todos la manera de conseguir financiación para nuestras cooperativas. La gente se toma muy en serio este papel en el Consejo Rector. Mi experiencia es muy positiva y estoy encantado de ver que también en Coop57 se ha crecido con mucha coherencia y prudencia. Hemos pasado de gestionar 4.000.000 de euros a 8.000.000 sin aumentar la infraestructura y sin cegarse por los beneficios.

Armin: nos ayuda a no depender de los bancos. Nos ha dado créditos que un banco no lo hubiera hecho.

La trayectoria de L'Albera nos muestra un caso en el que se decide no aumentar el tamaño de la empresa en estructura y en trabajadores para preservar su política alcanzada sobre el equilibrio laboral. La cooperativa de trabajo hace un cambio en la estrategia de producción y pasan a mecanizar la producción en un centro externo de trabajo, así como a delegar parte de la producción a otra empresa amiga en momentos de saturación. ¿Diversificación o externalización de la producción? Mientras que la externalización implica delegar una parte del proceso de producción a una empresa externa, práctica muy frecuente entre las empresas convencionales porque permite ahorrar costes, la diversificación implica entrar en nuevos mercados participando en la estructura de gobierno de los mismos. Es decir, L'Albera externaliza parte de su producción. Las motivaciones siguen criterios economicistas como los que tiene una empresa convencional: reducir los costes que supone la ampliación de la dimensión de la cooperativa, así como el aumento de burocracia. Es decir, mantener el valor de la capacidad de autogestionar su trabajo supone adoptar una práctica común dentro de las técnicas de gestión empresarial.

Este ejemplo evidencia la tensión de los valores sociales y los valores de mercado propios de las empresas sociales. Si una empresa convencional debe esforzarse constantemente por ser competitiva en el mercado, una empresa social debe además no perder los valores que han marcado su creación ante la presión del mercado y por los que muchas veces es considerada débil (toma de decisiones lenta y/o ineficaz, capital sujeto a la entrada y salida de socios -variable- y no fijado previamente en acciones, dimensión pequeña o mediana) y justifica su posición desfavorable a la hora de conseguir crédito en las instituciones financieras (García, 1999). La ambigüedad de este modo de organizar las relaciones empresariales viene dada por la contradicción que viven este tipo de empresas sociales dentro de una economía de mercado (Laville, 2004: 3). Para algunos autores

(Narotzky, 1988) la ambigüedad viene dada porque el marco ideológico igualitario y solidario sobre el que articula sus relaciones laborales privilegia el factor trabajo al capital en la organización de la producción, pero la ley en materia cooperativa posibilita la explotación laboral a través de la contratación de trabajadores asalariados temporales, lo que implica relaciones jerárquicas y no igualitarias. Esta capacidad performativa le daría a las cooperativas la condición de '*empresas capitalistas*' con poca capacidad real para transformar la realidad social (Narotzky, 2010).

La ley estatal en materia de Economía Social (Ley 5/2011) viene a ratificar la idea de que las empresas sociales deben estar plenamente integradas en un contexto de mercado, aunque tengan una naturaleza diferenciada de las empresas del ámbito mercantil que no merma su capacidad competidora. Reconoce su capacidad para contribuir en un cambio de modelo productivo al ligarla con la ley de Economía Sostenible aprobada meses antes (Ley 2/2011). La ley de Economía Social, siguiendo la tendencia europea surgida alrededor del año 2000, establece un marco jurídico de apoyo y reconocimiento a la economía social, que reconoce muy arraigada en la sociedad española. Los valores y principios que define la ley en las empresas que se dedican a la Economía Social son:

- a) Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o en función del fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social.*
- b) Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socias y socios o por sus miembros y, en su caso, al fin social objeto de la entidad.*
- c) Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad.*
- d) Independencia respecto a los poderes públicos.*

La ley reconoce los beneficios de estos principios para la sociedad en general y la promoción y catalogación de las empresas que la practican, pero no aborda las tensiones que padece su estructura empresarial en el ámbito general del mercado. Tampoco mide su impacto en el conjunto de la economía. Sin embargo, liga el objetivo de la ley con otra ley de reciente aprobación,

la ley de Economía Sostenible (Ley 2/2011) que establece medidas para mejorar la eficiencia del modelo productivo español hacia '*un crecimiento equilibrado, duradero: sostenible*' (BOE-A-2011-4117: 25.042), crecimiento que concilie el desarrollo económico, social y ambiental en una economía productiva y competitiva, que favorezca el empleo de calidad, la igualdad de oportunidades y la cohesión social, y que garantice el respeto ambiental y el uso racional de los recursos naturales, de forma que permita satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las posibilidades de las generaciones futuras (p. 25.049). La ley, en su preámbulo reconoce que nace para renovar el modelo de crecimiento económico en un momento de crisis donde el sector de la construcción se ha visto afectado¹⁷⁶. Usa el concepto de 'sostenibilidad' en una triple vertiente económica, social y medioambiental, pero donde no cuestiona la lógica de crecimiento del sistema económico capitalista.

La ley se centra en dos aspectos: por un lado, el control del gasto de la Administración Pública a través de un plan de austeridad para la Administración General del Estado, y por otro, la falta de eficiencia de las empresas productivas. En el preámbulo de la ley aparece una clara conexión entre las deficiencias del sector productivo centrado en el sector inmobiliario y de la construcción que ha puesto de manifiesto el estallido de la crisis y la necesidad de una modernización del sector productivo para hacerlo competitivo a nivel internacional. La eficiencia queda entendida en la ley como la necesidad de innovar tecnológicamente, al mismo tiempo que insta a la incorporación de indicadores sobre la Responsabilidad Social de la empresa para minimizar el impacto social de su actividad, así como a un ahorro energético, favoreciendo también el desarrollo del sector de las energías renovables. Es decir, el concepto de sostenibilidad es entendido por la ley a través del factor de la eficiencia: en las finanzas de la estructura administrativa del Estado que requiere un presupuesto más austero (y que provocó recortes en las políticas sociales del Estado) y por otro, eficiencia en el sistema productivo que se desvíe del sector de la construcción. Pero la ley no resuelve el problema sobre el ritmo de crecimiento de la economía y su impacto en el área social y medioambiental, sino que señala la insostenibilidad del Estado de Bienestar y la necesidad de las empresas de modernizarse para 'sostener' el crecimiento económico. Tampoco resuelve las tensiones detectadas en la etnografía y que revelan las dificultades para mantenerse en un contexto de mercado altamente competitivo y concentrado en grandes corporaciones. Reconoce la calidad de los puestos de trabajo que genera, la conciliación de la vida familiar y laboral, su conexión con el contexto social y local y la resistencia en momentos de crisis, pero parecen aspectos que se desprenden como una consecuencia natural de su fórmula jurídica,

¹⁷⁶ La ley se apoya en el estudio previo realizado por el Observatorio de la Sostenibilidad realizado por el Ministerio de Medioambiente en colaboración con la Universidad de Alcalá que evaluó a través de un informe en el 2005 la situación y las perspectivas del sector en vistas de reforzar nuevas políticas.

más que por el empeño de sus socios de mantener ciertos valores.

En definitiva, la ley tiende a favorecer la brecha entre dos grandes posiciones en el análisis del fenómeno de las empresas sociales: la que ve en ellas una esfera de producción diferenciada por su praxis, que aunque se desarrolla en un mercado capitalista permite satisfacer las expectativas laborales de sus participantes, y la que considera que la diferencia en la praxis no tiene consecuencias en su adaptación a la lógica competitiva que exige el mercado. Ésta última, la mayoritaria, tiende a valorar en su enfoque a aquellas experiencias de empresas sociales exitosas, como podemos ver en la prolija producción en torno al CIRIEC, organismo internacional para la investigación de la economía Pública, Social y Cooperativa también arraigado en España, con foco en la Universidad de Valencia. El CIRIEC, entre otras aportaciones, potencia una visión que sitúa en el centro del fenómeno la capacidad de estas pequeñas y medianas empresas de generar un desarrollo local que les atribuye valor frente a los fenómenos macroeconómicos globales. Pero elimina mayormente de su enfoque las consideraciones sobre las atribuciones democráticas, sobre la solidaridad histórica del movimiento y la capacidad transformadora que defienden sus activistas. Esta visión de la economía social como un sector de la economía en general contrasta con el enfoque que encontramos en la literatura 'activista' (como puede ser la Revista Nexa o las publicaciones de la XES) donde el éxito de las experiencias proviene de un empeño colectivo que resuelve ingeniosamente su supervivencia en el mercado sin detrimento de los principios sociales marcados por el colectivo. No renuncia a su vida en el mercado (en la etnografía ha quedado patente sus estrategias para conseguir la viabilidad empresarial, por comercializar sus productos o sus consideraciones sobre el precio y la calidad), pero lo quieren hacer sin renunciar a sus principios políticos, expresado así: *'participar en el sistema capitalista, pero con nuestras propias reglas de juego'* (Garner *et al.*, 2010, citando al Colectivo Ronda). Aunque, como hemos visto, los resultados no siempre sean exitosos.

3.4. LAS TENSIONES DEL CRECIMIENTO. LA RELACIÓN CON EL ESTADO

Ya hemos mostrado las tensiones que provoca el crecimiento en las cooperativas que nacen con unos criterios políticos muy marcados. Ahora analizaremos las tensiones que provoca la relación con las administraciones públicas de las empresas sociales dedicadas al sector servicios,

sobre todo, después de los recortes en el gasto presupuestado por el Estado después del 2011 para mantener la sostenibilidad financiera de las administraciones públicas tras el estallido de la crisis financiera. Como ejemplo, seguimos con el caso ya presentado en el capítulo 3 de la Fundación Tres Turons. Enric Massana, trabajador de la Fundación desde hace 20 años, explica cómo vivió el proceso de crecimiento de la Fundación:

Pregunta: ¿En qué forma ha crecido la entidad desde sus orígenes?

Enric: Yo llegué en el año 1991 o 1992 como trabajador social. [...] La entidad en sus inicios partió mucho del voluntarismo. No existía ningún referente profesional sobre salud mental comunitaria... partía de la base de algún ideal y referencias a nivel europeo.. Imperó mucho la imaginación, la creatividad. Tres Turons ha sido pionera en que la creatividad de los profesionales y la gente voluntaria se han ido profesionalizando. Y el cambio de asociación en fundación ha sido una profesionalización de la gestión de servicios, contratando profesionales de diferentes campos de la salud mental. Apostamos por la inserción laboral, el trabajo como elemento sociabilizador, ofreciendo formación con talleres y cursos, donde fuimos también pioneros. Y planteamos gestionar una propia empresa [de inserción laboral, Passar Via]. [...] Tuvimos un conflicto al pasar de asociación a Fundación pero lo pasamos y ya está. En función de los personalismos que haya, el tránsito es más conflictivo o menos. Fue un punto de inflexión donde decimos: 'nos estancamos o hacemos un cambio'.[...] Pienso que la Fundación no ha perdido la gestión de proyectos e iniciativas que parte muy de base y esto es un punto diferencial con respecto a otras entidades, que 'desde arriba' te ponen una línea y un criterio y tú a seguirlo y punto. Esto implica mucho más a los equipos que en su día a día trabajan con enfermedades crónicas donde es muy fácil desmotivarse. Pero cada vez más la administración pública en las bases de concierto o subvenciones van aplicando criterios economicistas que han de llevar de por sí a la profesionalización de la gestión de estas entidades. [...] Hace 10 años entidades de este tipo no se cuestionaban tener un gestor, un contable, pero estos criterios empresariales cada vez son más necesarios. Y aquí sí que aparecen tensiones internas en las entidades, sobre todo en las que han partido de una dinámica de trabajo no tan estructurada. Una parte ve todo esto como una 'burocratización' de la entidad y otra como que si no nos profesionalizamos, peligramos. O sea, que esa profesionalización sí es parte de un contexto empresarial, pero que como nosotros no queramos ir hasta aquí y queramos ser muy alternativos, no vamos a coexistir. Yo pienso que garantizar la viabilidad, y una gestión cada vez más eficaz, supondrá un criterio en el que tú podrás demostrar tu trabajo. Porque hasta ahora el criterio de calidad que podía haber entre una entidad u otra,

quedaba un poco en la nebulosa: 'Si es que es buena gente. Mira cuántas cosas hacen. Y tal'. Ahora hay que gestionar bien. Y el recurso informático nos permite contrastar datos y obtener un criterio mucho más cualificativo. Pero siempre manteniendo una personalidad y unos objetivos originales'.

Enric describe la profesionalización de la Fundación como un capítulo conflictivo, al igual que hemos visto en Coop57, en la Tetería Malea y menos descrito en L'Albera, lo que confirma la tensión que provoca la presión de la eficacia en la gestión sobre los criterios políticos establecidos en un primer momento. Un aumento de la burocratización puede suponer una pérdida de la creatividad nutrida por el voluntarismo y de la participación de los socios. Sin embargo, se ve necesaria para que la experiencia se sostenga en el tiempo. El paso implica adoptar técnicas cuantitativas de control, controlando los resultados del trabajo y permitiendo su comparación.

Alfons, gestor de la Fundación relata otras tensiones derivadas del crecimiento de la Fundación y su relación con quien le financia, la administración pública:

Alfons: la Fundación ha crecido 5 veces en 11 años porque ofrece muchísimos más servicios que antes. [...] Este crecimiento ha hecho que incorporemos un gran equipo de trabajadores. Hubo un momento que el Servei de la Salut pidió que todas las empresas que dependían de Sanidad se tenían que acoger a un convenio de la red hospitalaria pública que mejoraba mucho las condiciones laborales de los trabajadores. Ventaja del convenio: todos los sueldos subieron. Desventaja: que unos subieron más que otros. Aquí llevábamos una política histórica que entre los técnicos medios y los técnicos superiores no había diferencia de salario. Luego sí hubo una reivindicación y lo subimos. Pero era una diferencia ridícula. Con el nuevo convenio, las diferencias son de escándalo y esto ha generado conflictos. Otra tensión que tenemos es solucionar el problema de conseguir tesorería, porque dependemos del Departament de Treball y pagan muy mal y muy tarde y generaba unas tensiones brutales, de forma que hubo situaciones en las que los trabajadores estuvieron sin cobrar dos meses seguidos.

Pregunta: ¿y ahí es cuando entra Coop57?

Alfons: no. Básicamente la hemos usado cuando empezamos a hacer las obras del local. Para hacer inversiones. Pero la tesorería la llevamos con una póliza del Banco Penedés que es lo que nos permite mantener un margen durante todos estos años. Y es lo que me permite que ahora, cuando en el mes de septiembre [2011] la administración nos retuvo un 35 % porque no podía pagarnos con la condición de pagarlo antes de final de año y ahora al final de año nos ha llegado una carta que dice que no sólo no puede pagarlo, sino

que además nos va a quitar un 30 % de la factura del mes de diciembre.. pues este margen de tesorería alcanzado con la póliza es lo que nos permite que yo ahora pueda pagar las nóminas de diciembre, la paga extra e incluso el IRPF.

Pregunta: ¿cuál es el futuro de la Fundación?

Alfons: están reduciendo todas las subvenciones. [...] En total han sido unos 100.000 € menos con respecto al presupuesto del año pasado. [...] Hay trabajadores que han pedido excedencias y no se han sustituido, ha habido una jubilación anticipada que se ha sustituido por una persona de una categoría inferior.. Desde el año pasado formamos una alianza estratégica con tres entidades del sector [...] y la idea es que la reforma que se va a hacer del tema sanitario que ya está prevista hará que muchos de nuestros servicios que no salían a concurso, como el de rehabilitación comunitaria, salga a concurso. Otros sí salen a concurso y los hemos ganado. Pero ahora puede que ganemos o puede que no. Y la idea del Servei General de la Salut es un poco esquizofrénica, porque por un lado dicen que todas las macroestructuras como el Institut Catalán de la Salut lo quieren dividir en trocitos porque es más fácil de gestionar, pero en cambio les gusta mucho que los que somos muy pequeños hayamos hecho esta especie de alianzas para ir cogiendo volumen, aunque cada uno manteniendo sus características.

Los recortes de la Administración Pública, como vemos, han reducido considerablemente el presupuesto de la Fundación, que para el 2011 era de 2.600.000 €. La respuesta por parte de la Fundación es seguir la misma política de ajuste del gasto que la administración en la plantilla de sus trabajadores y hacer alianzas que le hagan crecer y aseguren su posición en futuros concursos. Es decir, acepta la idea del crecimiento propuesto por la Administración, lo que genera una presión sobre las políticas laborales de la Fundación, del mismo modo que ocurre con la introducción del convenio salarial que plantea una contradicción con la política inicial tomada por la Fundación de igual en los salarios percibidos.

En la visita al centro de Servicio de Inserción Sociolaboral de la Fundación, Enric Massana explica cuáles son los aspectos innovadores de los servicios que ofrece la Fundación que marcan una diferencia con el resto de entidades que trabajan en la misma área:

Enric: Aquí hay un servicio nuevo de jóvenes que da cobertura a gente de 16 a 25 años que ha vivido un proceso de enfermedad mental. Es un programa bastante pionero y nuevo por el hecho de que en jóvenes todo es más de carácter preventivo. Siempre se mira el trastorno de carácter severo en adultos. [...] Se trae a los jóvenes a los talleres y ciclos formativos, lo que les tranquiliza más que estar en un entorno de salud mental, un loquero... [...] Es algo

que se venía reclamando desde la Administración y lo hemos tomado hace tres años. Había una carencia de asistencia a este colectivo que se necesitaba atender, teníamos muchas ganas de probar esta experiencia, nos hemos formado y aquí estamos.

Pregunta: ¿Y para financiarlo presentáis proyectos a la Administración?

Enric: Sí, este servicio lo financia el Institut Català de la Salut

Pregunta: ¿Y ahora con la crisis?

Enric: El tema de la financiación... o tienes una subvención de carácter público o tienes servicios concertados para unos años, hasta que se presente otra vez el concurso. Si es una subvención sí que cada año estás angustiado a ver qué pasará. En este caso, el Servicio es concertado a nivel de distrito como centro de referencia. Lo tenemos unos años y luego se vuelve a licitar. Por eso, estratégicamente la Administración pide que se actúe más a nivel de red y que haya una agrupación de entidades para que la interlocución con la Administración sea más fácil. Por eso nosotros ahora hemos hecho una alianza para unir esfuerzos y a la hora de presentar un concurso, que tenga más fuerza. Porque aquí podía haber la amenaza de que, por ejemplo, que el Servicio de Rehabilitación Comunitaria, al cabo de los 5 años te expire el concierto y te venga El Sagrado Corazón o San Juan de Dios y licite el servicio de rehabilitación de Horta-Guinardó, que tienen derecho, pero rompen toda la dinámica de lo que se ha hecho aquí: formamos parte de la Comisión de Fiestas del Barrio, estamos dentro del Consejo del Distrito... Pero estas entidades tan grandes pueden competir en precios y la Administración es lo que quiere. Pues ahora nos hemos juntado un grupo de empresas para dar un servicio que contempla todo un proceso.

Pregunta: ¿cómo ves el futuro de la Fundación con la crisis y los recortes?

Enric: Al ser servicios que son necesarios, lo que puede haber es un recorte. Decir: 'con que hay 10 servicios prelaborales, vamos a pasar a 4'. Supuestamente lo que nos va a exigir a todos es capacidad de innovación y autoexigencia. El criterio de calidad que tú puedas establecer, diferenciándonos del resto, es lo único que nos va a dar supervivencia. Para nosotros, los servicios de formación es algo que nos va a diferenciar con el resto de entidades, porque estamos viendo que necesitamos una cualificación profesional para poder insertar a los enfermos mentales en el entorno laboral y nadie más la está ofreciendo.

Es decir, Els Tres Turons cubre a través de la financiación de la administración pública un servicio que directamente no atiende el Estado y lo externaliza. En los inicios de la Fundación su actividad era bastante informal y la profesionalización conllevó un estrechamiento en su coordinación con la Administración y la fundación se estrechara, hasta tal punto que la propuesta de

la creación del Servicio de Inserción de Jóvenes nace del vacío que detecta la propia Fundación en las dinámicas de la administración, no por una demanda de la base social. Del mismo modo, de esta entrevista vemos la tendencia de la administración a adoptar criterios de eficiencia empresarial en su gestión y las reacciones que esto provoca en las empresas sociales a las que financia: crecimiento que permita competitividad, lo que la Fundación resuelve con la creación de una alianza y eficiencia en los servicios ofrecidos, lo que la Fundación resuelve en ahorro en el gasto de plantilla, que en sí es una contradicción causada por el contexto externo de recortes. La calidad de sus servicios avalada por la experiencia en el terreno y la particularidad de su origen, son los elementos a su favor para la continuidad de su actividad ante la reducción del presupuesto y los servicios por parte del Estado.

Otra asociación de Coop57 que depende de las subvenciones del Ayuntamiento de Barcelona y de la Generalitat de Cataluña, Sos Racismo, ha optado por otra salida ante esta tendencia de la administración pública de promover la competitividad entre las empresas que optan a ser financiadas a través de sus concursos y subvenciones, en continua reducción. La asociación nació en 1989 sin estructura profesional sino en torno al trabajo voluntario de personas que contó con una fuerte capacidad de movilización social y que también tendió a la profesionalización de su actividad. Empezaron a ser conocidos en el año 1992 con el asesinato de Lucrecia, en Madrid, que fue considerado como el primer asesinato racista en España. Isidoro Barba, uno de los fundadores, relata la experiencia:

Isidoro: Hicimos una manifestación convocada por nuestro pequeño núcleo y acudieron unas 50.000 personas. Hasta nosotros mismos nos sorprendimos. A la segunda manifestación que convocamos meses después acudieron 200.000 personas y más de 500 entidades se unieron a la convocatoria. Al día siguiente de la manifestación nos llamó el alcalde de Barcelona, Maragall, porque quería saber quiénes éramos, de quién dependíamos y tener interlocutores. Al salir de allí cruzamos la plaza porque también nos llamaba Pujol desde la Generalitat. O sea, a partir del año 92 empezamos a ser conocidos por la gente. [...] [Después] nos acusaron de 'vendidos' porque nos hemos profesionalizado. Desde fuera no se entiende que tengamos trabajadores, pero es una herramienta que asegura que la base de trabajo diaria de SOS funcione. La estructura de trabajadores se combina con una base social amplia y participativa. También nos acusan de 'pactistas' por nuestra presencia institucional. Pero no es verdad, siempre hemos tenido un papel crítico allí donde hemos participado. Y nuestra independencia costó una crisis interna en la asociación cuando el PSOE nos quiso influenciar. La asociación quedó muy debilitada.

La asociación consta de una estructura de 4 trabajadores asalariados, un Consejo formado por 8 miembros voluntarios y más de 700 socios que pagan una cuota anual, aunque no todos participan en la asamblea. Alba, directora de la asociación asegura que la democracia interna está garantizada por la alta participación que generan los grupos de trabajo de voluntarios. El objetivo de la asociación es la denuncia y sensibilización ciudadana de los problemas que ocasiona el racismo, centrado no en un carácter asistencialista del inmigrante sino de los derechos humanos del colectivo inmigrante. Trabajan desde sus orígenes desvinculados de partidos políticos y sindicatos. Tienen una oficina de atención y denuncia para los inmigrantes pero la mayor parte de su actividad se centra en la denuncia de los discursos institucionales racistas por parte de políticos y jueces, sobre todo en campaña electoral. Responden en prensa, comunicados o convocando acciones en la calle.

Alba: Nuestra oficina de información y denuncia para el inmigrante tiene 20 años. Luego el ayuntamiento creó una que tiene 10 años. Pero tenemos un informe donde el 34 % de las denuncias de nuestra oficina son de cuerpos de seguridad públicos. Tenemos un servicio jurídico gratuito y a veces vamos como acusación contra el Ayuntamiento. Eso nos obliga a tener un profesional porque eran muchas horas para el abogado voluntario que teníamos.

La mayor fuente de financiación en los últimos años han sido las subvenciones recibidas por parte de la Administración Pública para realizar trabajos de sensibilización sobre el racismo. Isidoro Barba defiende la compatibilidad del papel crítico que mantiene con la Administración y las subvenciones que recibe por su parte para financiar su actividad, lo que es signo de su independencia política y su sentido crítico.

Isidoro: es dinero que pertenece a todos. La Administración Pública, como representante del conjunto de la población tiene la obligación de dedicar una parte de su presupuesto a la cohesión social. Criticamos a quien nos paga. Pero paga una pequeña parte de la estructura de nuestro trabajo (4 trabajadores). Mucho del trabajo diario lo hacen voluntarios, que no cobran, y les da igual quién pague la estructura. Tenemos mucha capacidad de trabajo. Tenemos una estructura muy pequeña pero con una repercusión muy grande: 'la fiesta de la diversidad' que montamos desde casi el principio era considerada 'la fiesta de primavera de Barcelona'.

Ángel Panyella, miembro del Consejo y a su vez, trabajador de la cooperativa El Tinter, socia de Coop57 relata la tensión de la asociación con los retrasos de los pagos de la administración y el futuro de su actividad:

Ángel: SOS Racismo siempre se ha apoyado en cuatro patas financieras: las cuotas de sus socios, el dinero que genera por actividades, los proyectos y las subvenciones, cada vez más relacionadas con los proyectos. Dependemos mucho de las subvenciones, pero ese problema ahora lo vamos a solucionar creando una empresa que nos permita vender experiencia. Vamos a innovar.

Sobre esta cuestión Isidoro comentó en su entrevista:

Isidoro: Hemos detectado que el problema ahora está con la segunda generación de inmigrantes que tienen DNI español pero son discriminados por su color de piel, que es la xenofobia. Hay empresas que demandan formación al respecto, como mossos, vigilantes del transporte público. Hasta ahora lo hacíamos gratis con las subvenciones que nos daban, pero ahora le podemos sacar partido. Queremos explotar y comercializar nuestra capacidad de análisis y nuestra experiencia.

Es decir, que mientras que la Fundación Els Tres Turons afrontaba el futuro de recorte del gasto público anunciado por la Administración bajo la estrategia del crecimiento y los recortes en plantilla, SOS Racismo decide mercantilizar la experiencia acumulada y su mediaticidad a través de la privatización de los servicios que hasta ahora ofrecía con financiación pública, saliendo de la esfera pública para entrar en la privada y comercial para financiarse. Aunque la asociación en sí seguirá presentándose a subvenciones públicas, se espera que la empresa suponga una fuente de autofinanciación más estable que la pública.

En resumen, este hecho pone de manifiesto que la tendencia de la administración a reducir el presupuesto en políticas sociales ha producido que las empresas sociales del tercer sector sufran una presión en sus dinámicas y estructuras que obliga a transformar y reformular sus valores sociales fundamentales, provocando incluso contradicciones en algunos casos. Y en última instancia, esto tiene un efecto sobre la población que ve cómo muchos de los servicios a los que antes podía acceder públicamente ahora ya no son públicos, o han desaparecido debido a la falta de financiación.

CONCLUSIÓN

Los años que siguen al conflicto provocado por la redefinición de la cooperativa en el 2002 fueron años de crecimiento de la base social (nuevos socios de servicios y socios colaboradores) y

de la actividad financiera de la cooperativa. Se consiguió profesionalizar la estructura a través de un equipo de gestión fuerte que aseguró la participación de los socios en la vida de la cooperativa. La concentración en nuevos aspectos de trabajo dio unos años de estabilidad que permitieron superar viejos escollos e iniciar una nueva etapa para la cooperativa: por un lado, asumió el reto del crecimiento hacia otras regiones del Estado, lo que le permitió reproducir su método y construir un modelo financiero que no ha parado de crecer en los últimos años. Por otro, el apoyo de la creación de un banco ético, tras decidir ella misma no adoptar hacia tal crecimiento para no perder su autonomía. El estallido de la crisis financiera del 2008 resaltó su actividad crediticia debido a la falta de crédito y las críticas sociales al comportamiento bancario. Sin embargo, el nuevo contexto ha provocado que sus propósitos de dar prioridad a la financiación del núcleo originario de actores sociales, las cooperativas de sector industrial, se viera superado por la financiación a empresas del Tercer Sector. A pesar del marco legal favorable que dio la aprobación de la Ley de Economía Social española no se ha conseguido incentivar la producción en este tipo de empresas, lo que ha llevado a Coop57 a hacer acuerdos para disminuir el riesgo en la actividad productiva, así como a colaborar con las administraciones locales (ayuntamientos) para promover sus servicios entre el tejido local.

El crecimiento de los últimos años le ha obligado a tomar medidas para no desequilibrar su solvencia financiera y su propia estructura técnica, limitando su crecimiento (lo que también hizo cuando abandonó la idea de bancarizar sus servicios), medida que puede ser considerada como una praxis contradictoria dentro del contexto de la lógica de acumulación capitalista en el que desarrolla su actividad. Su tarea financiadora (o 'la utilidad que da a su dinero', como ha sido remarcada en el capítulo anterior) cobra más valor por la falta de liquidez de los bancos o el endurecimiento de las condiciones para acceder a él, los recortes de las administraciones y los escándalos de la mala praxis de la banca.

Por otro lado, observamos cómo el crecimiento de otras empresas socias de Coop57 también ha supuesto conflictos internos para las empresas, pues la profesionalización de la estructura, ha provocado tensiones con los valores sociales muy presentes en el nacimiento de este tipo de empresas. Las variadas estrategias que adoptan para adaptarse al mercado implica la adopción de técnicas de gestión empresarial y burocratización de su estructura que son condicionadas todo el tiempo por la adaptación a los criterios sociales adoptados en su creación. Una de las consecuencias observadas en los procesos de crecimiento y profesionalización de estas empresas es la tendencia a la despolitización de los orígenes de las entidades en pro de ampliar la base social: en el propio Coop57, olvidándose los orígenes de las luchas obreras de Bruguera, en La Tetería Malea dejando de ser '*menos del rollo*', o en Els Tres Turons, con la introducción de un Convenio Salarial que

rompe con igualdad de salarios percibida por el equipo de trabajo hasta el momento. En todo caso, estas empresas sociales presentan capacidad innovadora y creativa para adaptarse al crecimiento sin perder totalmente sus particularidades.

Por otro lado, las empresas del Tercer Sector que reciben financiación estatal no corren mejor suerte y se exponen al contexto de recortes de las administraciones y su tendencia a agudizar los criterios economicistas que aplica e incidir en la eficiencia y la competitividad de los servicios que ofrecen, provocando reacciones también economicistas en estas empresas, reduciendo su gasto, generando nuevas estrategias de crecimiento o de privatización de sus servicios.

Capítulo 4

EL VALOR SOCIAL. 'COOP57 COMO HERRAMIENTA DE TRANSFORMACIÓN'

A lo largo de la etnografía hemos visto cómo Coop57 incorporaba diferentes valores sociales a su actividad financiera. La contextualización de dichos valores en su tradición histórica muestra que la cooperativa no responde simplemente a un propósito de comercializar crédito sino a un proyecto político de *'transformación social'*.

Es frecuente escuchar a los socios de la cooperativa decir que su actividad financiera *'no es un fin en sí misma, sino un medio para conseguir la transformación de la sociedad'*. Definen la cooperativa como una herramienta para *'convertir el ahorro recogido en crédito transformador para ayudar, desde el punto de vista financiero, a que aquellos proyectos que aportan un valor añadido a nuestra sociedad puedan seguir desarrollando su tarea'*¹⁷⁷.

Durante el transcurso de las protestas del 15M en el 2011 encontré a los trabajadores de la cooperativa hablando sobre Coop57 como alternativa a los bancos convencionales en la Plaza Cataluña. Éste era un ejemplo más de la implicación de la cooperativa con la realidad social, lo que le otorga una identidad política.

4.1. EL VALOR SOCIAL

La antropología ha ayudado con sus aportaciones a desvelar que en los procesos de valorización que la gente lleva a cabo comúnmente en su día a día no sólo se centran en cálculos del valor de mercado sino que la gente emplea diferentes escalas de valores para conceptualizar el valor (Graeber, 2001; Narotzky et al. 2014). Del mismo modo, los estudios antropológicos han mostrado que el mercado no es la única institución donde la gente abastece sus necesidades, sino que la reproducción social de las personas se apoya en un alto número de estrategias económicas centradas en otras instituciones como el Estado, la familia, los amigos, etc., (Narotzky et al. 2014). Estas diferentes escalas de valores tienen diversos sustratos ideológicos, históricos, que ofrecen significados diferentes y que coexisten en una misma realidad y se combinan o a veces se excluyen unas con otras (Bloch y Parry, 1989; Bohannan, 1959; Zelizer, 2011; Graeber, 2001;

¹⁷⁷ En la presentación de la cooperativa en su página web: www.coop57.coop

Narotzky et al., 2014). Pero todo proceso de valoración que se lleva al margen del valor de mercado se enfrenta con la tensión que provoca la hegemonía de éste valor, puesto que el valor de mercado es el principal paradigma frente al resto de valores.

Marx (1978 [1867]) expuso la idea de que el trabajo era una medida de valor, siguiendo el debate iniciado por A. Smith y D. Ricardo. Marx redefinió la teoría de Ricardo sobre el valor desarrollando la idea de que el valor responde a un proceso abstracto en el que debe concebirse también el trabajo como algo abstracto. Marx distinguió entre el trabajo y la fuerza de trabajo: la fuerza de trabajo es lo que el trabajador vende en el mercado de trabajo al capitalista para producir mercancías. El trabajo es lo que transforma a las materias primas a través del aporte de *'fermento vivo'* para crear una mercancía nueva. El proceso de abstracción del trabajo concreto al trabajo abstracto sirve en el sistema de intercambio de mercado para determinar la magnitud de valor de las mercancías y hacerlas conmensurables en el mercado: *'lo que determina la magnitud de valor de un objeto no es más que la cantidad de trabajo socialmente necesario para su producción'* (Marx, 1978: 7)¹⁷⁸. El valor de cambio de las mercancías aparece cuando se intercambian en el mercado y para facilitar el proceso de compra-venta se atribuye un precio que permite establecer equivalentes.

O sea, Marx, a diferencia de sus predecesores, vio el valor como una abstracción social, algo que no era intrínseco a las cosas, sino que emanaba de las relaciones sociales que se dan para su producción. Relaciones que quedan enmascaradas en la mercancía final por el *'fetichismo'* que ejerce el precio sobre ellas, que impide ver las relaciones de explotación o de vinculación que hay detrás de la mercancía. Revelar las condiciones particulares en las que se ha producido un bien o servicio se torna fundamental en el uso que las empresas (no sólo las sociales) hacen cuando señalan el *'valor añadido'* de sus productos, que normalmente justifican su precio más elevado en el mercado.

En sociedades que carecen de la institución del mercado los antropólogos describieron cómo se llevaban a cabo los intercambios y los procesos de valorización, que no siempre respondían al interés utilitarista defendido por la economía capitalista sino que en la mayoría de los casos servían para reforzar relaciones sociales, imprescindibles para la reproducción social en estos tipos de sociedades (Maus, 2009 [1923]). Las obligaciones morales a las que estaban sujetos dichos intercambios, mezclados con el interés personal, llevaron a categorizar dichos intercambios con el concepto de reciprocidad. El estudio de este tipo de intercambios llevaron a otros autores a reflexionar sobre la alienabilidad de los objetos intercambiados (Godelier, 1998) o sobre aquellos

¹⁷⁸ Para simplificar la aproximación al valor de mercado, dejaremos de lado la tendencia actual de la escuela neoclásica dominante que basa la teoría del valor en la libre competición de precios a través de la leyes de la oferta y la demanda. Del mismo modo, dejaremos de lado la lógica del sistema financiero, siendo consciente de la importancia del hecho, pues, como queda expuesto en el capítulo 2, el sistema financiero alcanzó supremacía sobre el productivo desde los años 1970s. Simplemente apuntaremos lo ya señalado por K. Hart al respecto, que la lógica del sistema productivo no es la de hacer dinero con trabajo, sino la de hacer dinero con dinero (Hart, 1996: 4).

aspectos económicos que no se pueden medir (Gudeman, 2008), muy significativos para el caso de Coop57, donde hemos visto que la cooperativa incorpora todo un proceso de evaluación en la Comisión Social que trata de medir aspectos no económicos de las empresas, aspectos no cuantificables, sino cualidades que pretenden mostrar la raíz ideológica con la que fue creada la empresa.

Graeber (2001) señala que mientras que los economistas entienden el valor como una medida de deseo individual que se reduce al valor (de mercado) de las cosas, los científicos sociales observan atribuciones en un sentido sociológico, referidas por ejemplo a la ética y la moral sobre el bien y el mal, lo bello, lo bueno, y también en un sentido clasificatorio del lenguaje, donde las diferencias de significado atribuyen un valor, que reduce el valor a categorías abstractas, como demostró la corriente estructuralista de los años 1960s encabezada por Saussure. D. Graeber propone una reflexión más: pensar el valor como la manera en que la gente representa la importancia de sus propias acciones en relación a un contexto social. Es decir, entender el valor a partir de las acciones y de las capacidades y potencialidades que encierran las mismas. De este modo, su propuesta pretende no eliminar la dimensión creativa de las acciones ni su capacidad de transformar las estructuras a la hora de estudiarlas. Graeber extrae esta idea de los textos de Marx, quien considera que es la imaginación lo que nos hace humanos. La imaginación implica la posibilidad de hacer las cosas de forma diferente (Graeber, 2001: 88). En la teoría marxiana del valor del trabajo no se paga la '*capacidad creativa*' del trabajador, el '*fermento vivo*' que aporta el trabajador y que es la base de la plusvalía que va a parar al capitalista.

La idea de que el valor social nace de las personas, de la manera en que '*una sociedad valora a la gente*' (Narotzky *et al.* 2014: S10), el valor obtenido a través de la gente, el que se invierte o acumula en la gente, vuelve a la idea de Marx de que la fuente del valor es el trabajo (de la gente). Esta idea muestra que en el intercambio contractual de mercado también se incluyen las relaciones sociales de la gente que lleva a cabo las distintas actividades económicas.

En términos generales, el valor implica un proceso de negociación donde se delimitan los criterios a tener en cuenta para que se lleve a cabo la evaluación, comparación y contextualización del valor. Mientras que los valores sociales son plurales y heterogéneos (Graeber, 2001: 56), el valor de mercado es homogéneo. La dificultad consiste en entender cómo todos estos múltiples valores sociales se articulan con un único valor de intercambio, sin caer en la tentación de acabar reduciéndolos al valor de mercado, lo que anularía los procesos humanos que se han llevado a cabo y las potencialidades que encierran (Graeber, 2001: 8-9). Esta idea sugiere la reflexión de si los índices desarrollados por los economistas del campo de estudio de las finanzas éticas que hemos mostrado en el capítulo 3 (San José *et al.*, 2009; Gutiérrez Nieto *et al.*, 2009) suponen un reduccionismo cualitativo que permite establecer una equivalencia numérica para poder comparar el

comportamiento de los distintos bancos. Los índices permiten eliminar todas las tensiones y discrepancias subjetivas en torno a la evaluación de los proyectos presentados y facilita un juicio más objetivo, pero elimina las particularidades y objetivos de cada uno de ellos.

Otros estudios abordados por la sociología han intentado explicar cómo las personas (y las sociedades en su conjunto) establecen sus propias medidas de valor a partir de referentes sociales vividos y compartidos, incluso sobre aspectos que consideramos tan impersonales como el dinero (Zelizer, 2011). La obra de V. Zelizer muestra los múltiples vínculos sociales que se generan a través del dinero y cómo las personas establecen diferentes tipos de dinero según definen esos lazos sociales que los envuelven. La autora muestra el cambiante simbolismo del dinero según el uso variado y complejo que hacen las personas de él, considerando distinto el dinero percibido como salario o como propina, y separan el dinero que paga el alquiler o el destinado a un regalo (que suele personalizarse con algún envoltorio o escrito). Este tipo de estudios pueden ayudarnos a desterrar ideas generalizadas como que el dinero haya racionalizado e instrumentado las relaciones sociales, mostrando que las personas han desplegado toda una serie de mecanismos para resignificar sus relaciones sociales en torno a este elemento.

Retomando la idea de observar el proceso de negociación en el que la gente define los límites de los valores (Narotzky *et al.*, 2014), observamos que en caso de Coop57 es fundamental el proceso de selección de entrada de empresas socias. Es ahí donde se establece el marco que delimita los valores que estableció Coop57 en sus orígenes y que luego fue ampliando y redefiniendo. Recordemos que este proceso tiene una particularidad propia con respecto aquellos seguidos por las entidades dedicadas a las finanzas éticas, que siguen criterios 'negativos o positivos' del impacto de la inversión para distinguirse de la banca convencional. L. San José y J. L. Retolaza definen los criterios positivos como '*un valor positivo para el entorno social en que se desarrollan [los proyectos]*' (San José *et al.*, 2007: 1109) e indican cuatro ámbitos positivos de inversión: naturaleza y medioambiente, economía social, cultura y sociedad, relación norte-sur (cooperación). Coop57 también usa estos conceptos en su dinámica, como podemos presentar en la página web: '*que aporten algún tipo de valor añadido para su entorno y para el conjunto de la sociedad*', pero vemos que en la práctica hace una interpretación propia de esa premisa. Recordemos (capítulo 2) que la cooperativa aplica también la noción de 'criterio neutro' para justificar aquellas inversiones que no tienen un impacto entendido como 'positivo' en la finalidad de la actividad desempeñada (generalmente dedicadas a la producción, como por ejemplo la que realiza la empresa socia Mol Matric fabricando matrices para coches), pero que destacan por los criterios políticos aplicados a la organización de sus empresas. Es decir, respondiendo las preguntas de '*¿qué hace la entidad y cómo lo hace?*' se fundamenta la limitación de los criterios que permiten la admisión, donde si una

empresa presenta un proyecto con claro contenido social pero la organización de la empresa no responde a sus criterios, no es aceptada. Sin embargo, si fabricas matrices o limpias piscinas pero tus relaciones laborales se articulan bajo praxis democráticas, participativas y de base colectiva, sí eres admitida como socia.

Es decir, aunque Coop57 utilice la definición más común de valor social usada por el sector de las finanzas éticas que se refiere al impacto positivo de la actividad realizada, en la práctica, el criterio fundamental que crea valor para la cooperativa es la relación laboral y propietaria de la empresa social. O sea, más que lo que hacen estas empresas, se prima cómo se organizan. Este hecho supone una diferencia fundamental para entender el modelo de financiación que representa Coop57 y que lo diferencia, como ya hemos mostrado, de otros más populares como el de Triodos Bank. En Coop57 parece que el sentido práctico en el que se produce y se realiza el valor tiene que ver con una concepción particular sobre la organización del trabajo en lo que se refiere a su relación con el capital y al sistema de propiedad. Este sentido hunde sus raíces en el contexto de su nacimiento ligado a la lucha de los trabajadores de la Editorial Bruguera, que son quienes en un primer momento delimitaron el significado de valor que querían reproducir con el crédito concedido por la cooperativa.

4.2. LOS VALORES SOCIALES EN COOP57

Pueden observarse ciertos valores sociales muy marcados a lo largo de la historia de Coop57, generalmente ligados al contexto que envuelve a los diferentes actores que han participado en la cooperativa y han sido descritos en la etnografía. Estos diferentes valores se han superpuesto de manera general unos a otros y sólo en algunos casos han entrado en conflicto, como veremos a continuación. Además, durante el trabajo de campo comprobé que no todos los actores resaltan los mismos valores, priorizando unos sobre otros, observándose cierta estratificación de los valores.

El valor del autoempleo es el primero que surge delimitado entre el grupo de ex-trabajadores de Bruguera. Pero a su vez la manera de concebir el autoempleo aparece ligada al principio de autogestión que el *movimiento autónomo obrero* retoma de la tradición libertaria. Es decir, la autogestión formaba parte tanto de las aspiraciones cooperativistas como de las anarquistas (Ballester, 1990: 17-18)¹⁷⁹. El *movimiento autónomo obrero* que destacó en España en los últimos años del franquismo creció a partir de experiencias de autoorganización obrera que se definieron

¹⁷⁹ Ballester dice: '*El modelo anarquista de fábricas sin amo, preveía unas empresas liberadas y administradas por los trabajadores. Con ello se eliminaban de pleno las relaciones conflictivas entre el trabajo y el capital. Modelo opuesto al capitalismo y al socialismo estatal. [...] El anarquismo rehuye especializar a unos pocos individuos en las tareas empresariales y al resto en las meramente ejecutivas*'. En este último sentido, un ejemplo claro sobre la aplicación de dichas ideas lo encontramos en L'Albera y su sistema de organización laboral

como 'anticapitalistas' y que defendían la autogestión del trabajador según sus propias necesidades en el puesto de trabajo, lejos de la influencia de grandes sindicatos obreros¹⁸⁰ y de partidos políticos (Espai en blanc, 2008; Díaz, 1985). La condición indispensable para poder ser socios de la nueva cooperativa de servicios financieros era organizarse bajo este principio de autogestión, al que respondía la creación de la propia cooperativa nacida como herramienta financiera autónoma y autofinanciada para facilitar el acceso al crédito¹⁸¹.

Hemos visto cómo la autogestión de las empresas por parte de los trabajadores no elude el desempeño de su actividad en el mercado convencional, surgiendo tensiones cuando se incorporan criterios de competitividad, crecimiento o autoexplotación. Con respecto a las empresas del Tercer Sector financiadas por el Estado, en la etnografía se ha percibido una tensión entre los primeros actores sociales que concebían el autoempleo y el mantenimiento del puesto de trabajo como un valor fundamental propio de la clase obrera¹⁸² y que consideró una contradicción la apertura de Coop57 a las empresas de la ESS. En un intento de solucionar dicha tensión se estableció un acuerdo en Can Fulló en el 2002 para que el 75 % de las empresas socias de Coop57 fueran cooperativas. Sin embargo, la etnografía muestra cómo la actividad de la cooperativa desde el 2008 se ha destinado a avanzar las subvenciones que las empresas del Tercer Sector han obtenido de las administraciones públicas y que da la razón a aquellos quienes temían que los objetivos iniciales de la cooperativa se transformaran.

Sin embargo, el valor del autoempleo también es criticado por algunos autores como I. Vidal (1987) en cuya reflexión sobre el contexto de mediados de los años 1980s calificó dicho fenómeno como una postura de concertación social y de corresponsabilidad ante el paro que eludía el conflicto como protesta para presionar a los gobiernos a tomar medidas estructurales contra el paro. Otros autores como J. L. Molina o R. Pfeilstetter sostienen la misma crítica aplicada al contexto de crisis del 2008 y el empeño de resaltar la figura del emprendedor por parte de las políticas gubernamentales (Molina et al. 2014; Pfeilstetter, 2014).

El valor del autoempleo autogestionario implica para Coop57 lo siguiente:

- cambiar las relaciones que se dan en el 'modo de producción' capitalista entre el capital y el trabajo, eliminando la relación de poder del primero sobre el segundo y facilitando el acceso

¹⁸⁰ Recordemos que los trabajadores que se organizaban bajo el movimiento autónomo obrero crearon su propio sindicato en Bruguera, O.I.T.E.B.S.A. y cuando se iniciaron en el movimiento cooperativista, la F.A.C.C.T.A.

¹⁸¹ En el capítulo 1 hemos visto cómo esta idea de Coop57 como entidad autofinanciada es cuestionada en el momento en que la figura del socio colaborador cobra protagonismo. A pesar de que desde un principio se aspiró a que tanto las cooperativas como los socios que las componían depositaran su ahorro en Coop57, la trayectoria de los últimos años ha mostrado que el ahorro proveniente de los socios colaboradores es muy elevado. Estos socios colaboradores pueden pertenecer a alguna de las empresas sociales socias o no tener ninguna relación con Coop57, siendo la figura del tercer actor social, el 'ahorrador concienciado'.

¹⁸² Además de las cooperativas que crearon los trabajadores en lucha de la Editorial Bruguera, entre las primeras cooperativas socias también constan empresas recuperadas por los trabajadores, como *Mol Matric*, donde la lucha por mantener el puesto de trabajo es básica, así como otras que adoptaron la forma jurídica de S.A.T. o S.A.L., como *El Tinter*

al capital

- apostar por una propiedad colectiva que permita la democracia interna¹⁸³ y el reparto igualitario de beneficios, lo que supera también el concepto de explotación de la relación laboral capitalista exigir unas condiciones laborales que podríamos calificar 'de calidad'¹⁸⁴, con contratos laborales estables, escala laboral máxima de 1:3, igualdad entre géneros, procedencia y capacidades, derecho a la formación
- independencia de algunas instituciones normativas como el Banco Central Español

Debemos matizar que el punto 3 no garantiza que la experiencia vivida por los trabajadores consiga el efecto de calidad laboral que se persigue, como hemos visto en el caso de la Tetería Malea, donde los actores implicados estuvieron largos periodos sin percibir sueldo y en uno de los casos, recurriendo al pluriempleo. Este hecho puede interpretarse como una consecuencia de los valores sociales que en su origen incorporó la cooperativa estableciendo lazos de solidaridad y compromiso entre los actores y la actividad desempeñada que incorporaba una moral en el desempeño de la actividad. Esta puede ser una de las consecuencias negativas que puede alcanzar el principio de la reciprocidad en su práctica (Narotzky, 2007).

En todo caso, la pretensión de velar por unas condiciones laborales de calidad es especialmente significativa en las reivindicaciones dentro del mundo del trabajo durante las últimas décadas de la que se ha hecho eco la sociología del trabajo (Coraggio, 2002; Castillo, 1998, 2009; Seminario Taifa, 2006). La literatura al respecto muestra un panorama que parece '*situar al trabajo fuera del centro de los valores y de la constitución de la sociedad*' (Castillo, 1998: 216). La flexibilización y precarización del trabajo, la pérdida de poder salarial, las reformas en el modelo productivo, las reformas laborales que han debilitado la posición del trabajador en el mercado de trabajo y su capacidad de negociación colectiva, han transformado el concepto de 'trabajo' como epicentro del valor (Castillo, 1998: 218, Ferrer, 2009; Hart, 2010). Coop57, como vemos en el proceso de valorización propio que ha desarrollado presta una gran importancia a los aspectos que conciernen a la calidad del trabajo fuertemente vulnerados desde los años 1980s. Los orígenes de estos valores (transformados en principios al establecer criterios operativos) provienen de la larga tradición histórica cooperativista que el primer colectivo de actores de Coop57 acoge de la mano de David Santacana, responsable del Área de Economía Social del Colectivo Ronda a mediados de los 1980s. Este hecho ratifica la idea de que los significados que emplean las personas para establecer sus procesos de valor tienen que con hechos históricos, contextuales, pero también con su

¹⁸³ Aunque la etnografía haya demostrado que la fórmula jurídica no es garantía de que se den relaciones democráticas entre los actores implicados (Narotzky, 1988)

¹⁸⁴ El término es usado también por los actores sociales de la cooperativa para diferenciarlo de la tendencia a la precarización del trabajo

organización política y económica (Narotzky *et al.*, 2004: S6, citando a Terradas y a Wolf).

Sin embargo, muchos de los elementos que Coop57 establece como criterios fundamentales para formar parte de la cooperativa no son exclusivas del ámbito cooperativista autogestionario, puesto que nuevas tendencias en la organización del trabajo han introducido mecanismos de cooperación entre los trabajadores y la dirección, trabajo en equipo y programas para participar en la propiedad y gestión de la empresa que superan el viejo modelo fordista (Kasmir, 1999). Este nuevo modelo ofrece mayor grado de participación del trabajador en la empresa lo que se espera mitigue los conflictos laborales y merme la presión de la fuerza sindical dentro de la empresa. Dichas innovaciones sirven en definitiva como estrategia clave para de la gestión empresarial en favor de la acumulación flexible (Kasmir, 1999: 15).

Por otro lado, mientras que las políticas gubernamentales se esfuerzan en la implantación de la Responsabilidad Social Corporativa en las empresas para garantizar la presencia de los aspectos sociales en la empresa, el sector empresarial de la Economía Social enfatiza que ellos incorporan por principio estos valores sobre la calidad laboral que dan 'valor añadido' a sus productos y servicios y critican su ineficacia. Analíticamente se nos presentan dos tipologías de empresas, la convencional y la social que manejan los mismos conceptos en la gestión empresarial, pero que en el caso de las empresas sociales se establecen como principios de actuación, que en el caso, por ejemplo de Coop57, delimita la entrada como socio en la cooperativa.

Otro valor fundamental que observamos en Coop57 es la democracia interna. Como ya hemos explicado en el capítulo 2, la ACI establece la democracia como primer principio cooperativo, resumido en la idea de '*un socio, un voto*'. Sin embargo, en el campo etnográfico hemos visto que más que por la práctica del voto, que está ponderado en 1/3 para los socios colaboradores, la democracia en Coop57 debe medirse por la igualdad en la capacidad de elección de los socios, teniendo todos la misma oportunidad de elegir y de ser elegidos para los cargos políticos. Sin embargo, la forma jurídica de la empresa social no garantiza la práctica de la democracia interna (Narotzky, 1988), por lo que es uno de los criterios básicos que la Comisión Social debe examinar en el proceso de aceptación de socios, con el objetivo de detectar que no se incorporen ni '*falsas cooperativas ni proyectos personalistas*'¹⁸⁵. Para ello se establece como criterio que las empresas seleccionadas destaquen por tener unos orígenes con alta participación de los actores implicados. La falta de este valor es motivo de exclusión, como hemos visto en los ejemplos descritos en el capítulo 3. Además de no ser un valor que emerja automáticamente de la forma jurídica cooperativa, hemos visto que en algunos casos es fuente de conflicto, como ocurrió en la propia cooperativa entorno al 2001 donde el proceso de profesionalización estaba entrando en

¹⁸⁵ Fuente: entrevista a Ramón Pascual, coordinador de Coop57, 09. 11. 2011

conflicto con la participación de la base social de la cooperativa.

Una parte del primer grupo de actores de Coop57 también criticó la apertura a las fundaciones en el año 2002, además de a las asociaciones, pues consideraban que el patronato que las gobierna vulnera el principio de democracia interna. A pesar de que el resto de actores ha defendido que los patronatos de las fundaciones aceptadas tienen una composición inclusiva, variada y rotativa, la tensión por este aspecto contradictorio volvió a presentarse en el momento en que la propia cooperativa propuso la creación de la Fundación Coop57 en el año 2013.

Es remarcable el hecho de que algunos actores usen el concepto de democracia interna para describir a las empresas sociales socias de Coop57 en general, mientras que otros prefieran el valor de la autogestión para referirse a las cooperativas, lo que confiere un tinte más radical al concepto.

El valor de la solidaridad en Coop57 está ligado a una tradición histórica que hunde sus raíces en la Francia de mediados del siglo XIX, en torno a pensadores donde destaca L. Bourgeois, en un momento en el que los viejos vínculos sociales del Antiguo Régimen y la Iglesia están desapareciendo. El nuevo articulador social es un valor que permite cohesionar a la sociedad a través de la asociación de personas libres de manera voluntaria, basado en la democracia como elemento fundamental para autoorganizarse (Blais, 2007). El valor cala con fuerza en el movimiento obrero y apela a la intercooperación entre la clase obrera como valor contrapuesto a la fuerza que ejerce el mercado en la sociedad.

El mismo sentido adquiere este concepto en el *Ensayo sobre el don* de Mauss (2009 [1923]), donde se describe una lógica de intercambio diferente a la lógica del mercado, pues más que impersonal y libre, fortalece las relaciones entre las personas y establece un circuito de intercambio que incluye dar, recibir y volver a dar y que está sujeto a obligaciones morales a las que es difícil negarse. El principio económico de la reciprocidad, completado posteriormente por el análisis de Polanyi (1989 [1944]), se recoge en la década del 2000 como germen de un nuevo modelo económico, el de la Economía Social y Solidaria, pero ahora reinventado bajo un esquema donde las obligaciones morales quedan subordinadas al principio del asociacionismo libre y voluntario de las personas, lo que la acerca al solidarismo democrático francés de L. Bourgeois (Narotzky, 2010). Este valor se reincorpora en las nuevas prácticas económicas de finales del siglo XX para marcar una renovación de las ya consolidadas cooperativas y asociaciones de la Economía Social (Moulaert, 2005; Lipietz, 2002, 2006) y adquiere una perspectiva política que reivindica un cambio en la esfera económica y social que amortigüe las consecuencias de las derivas del sistema capitalista actual. La ESS, en su esfuerzo de revitalizar valores y principios que estaban invisibilizados o eran marginales para el sistema hegemónico, ha ensalzado prácticas económicas que han desarrollado un discurso remoralizador (Narotzky, 2010) visibilizando las desigualdades

sociales que genera la hegemonía de la esfera de mercado capitalista. Del mismo modo ha reconceptualizado la tensión histórica entre el capital y el trabajo, resituándola entre el capital y la vida (Pérez, 2014). Ya no sólo se trata de proponer fórmulas que establezcan nuevas realidades laborales, de consumo o de seguros dentro del mercado, sino de crear todo un circuito de aprovisionamiento también fuera del mercado donde se incluyan fórmulas no económicas, como los mercados de intercambio, los bancos del tiempo, las monedas locales, los huertos urbanos, las casas okupadas, los comedores populares, etc. Es decir, que tejan redes entre desconocidos para poder establecer estrategias de abastecimiento de recursos donde no prime el sistema de compra-venta del mercado.

Sin embargo, mientras que para unos esta nueva capacidad organizativa es una fuerza equilibradora fundamental en tiempos en que el papel regulador y redistributivo del Estado se ha visto constreñido por las políticas neoliberales (Laville, 2013), para otros es una fuerza emancipadora capaz de construir un nuevo sistema socio-económico postcapitalista (García, 2012). En ambos casos, el papel de la sociedad civil se torna fundamental para equilibrar no sólo al mercado, sino también un Estado del que se espera una renovación democrática, ante lo que algunos autores (Swyngedouw, 2005) han presentado la crítica de que la organización social 'desde abajo' no supone ninguna garantía de democracia y otros han remarcado que en ningún caso dicha fuerza debe suponer una sustitución de la que ejerce el Estado (Laville, 2010, 2013). Sin embargo, el arraigo de la ideología libertaria muy presente en los movimientos sociales de nuestros días en España es un factor a tener en cuenta en el análisis ideológico de los movimientos sociales locales que critican al Estado algunas de sus funciones, como su complicidad con la hegemonía del mercado, o cuestionan directamente su existencia. En general estos proyectos políticos que abogan por un equilibrio de fuerzas para asegurar la democracia con la presencia de las diversas fuerzas sociales en el escenario político eliminan de su discurso el componente revolucionario que usó como referente la ideología anarquista y se centran en un proyecto político al estilo de una 'tercera vía' (Mauss, 1997; Narotzky, 2007) que rehúya un contexto de capitalismo incontrolado o de socialismo estatista.

Sin embargo, en la actualidad la solidaridad es un concepto que aparece difuminado bajo diferentes propósitos, no sólo el democrático republicano de la tradición decimonónica, sino ligado a proyectos políticos y lógicas económicas muy diversas (Alquézar *et al.*, 2014)¹⁸⁶. En tanto que la reciprocidad es la base de dicho valor (Lipietz, 2002), éste se caracteriza por reforzar relaciones sociales libres y voluntarias entre ciudadanos libres e iguales. Sin embargo, usado en un sentido

¹⁸⁶ M. C. Blais (2007) recuerda que el concepto de solidaridad entró en desuso durante gran parte del siglo XIX hasta que volvió a reaparecer en la escena pública en manos de un partido político polaco de base católica. Por otro lado, el concepto acapara campañas lanzadas por grandes corporaciones económicas en favor de colectivos marginales, como ocurre con las obras sociales de La Caixa o la recogida de alimentos en grandes supermercados (Alquézar *et al.*, 2014)

filantrópico, muestra una inclinación a ayudar a los otros que implica dar sin recibir, lo que vulnera el sentido originario de la reciprocidad basado en la acción de dar, recibir y retornar. El no retorno de la ayuda o del bien entregado, crea una deuda que el beneficiario nunca podrá devolver, lo que en vez de cohesión social, genera dependencia social e inferioriza al receptor. O sea, genera jerarquía social y prolonga la desigualdad, lo que resulta un efecto contrario al propio de la reciprocidad (Laville, 2012: 7).

Al igual que el problema de la ambigüedad que presenta el concepto de solidaridad, el de reciprocidad, incrustación y capital social corren la misma suerte. La crítica de S. Narotzky (2007) señala la necesidad de resignificarlos dentro de proyectos políticos concretos para paliar la vaguedad con la que generalmente se presentan dichos que pueden servir para describir procesos económicos con sustratos ideológicos muy distintos (Narotzky, 2010). Esta reflexión nos obliga a repensar estas categorías como categorías *políticas* con un propósito preciso dentro del proyecto político en el que se enmarcan, siendo necesario mostrar la especificidad histórica que marca su contexto. En el caso de Coop57 el valor de la solidaridad hace referencia en un primer momento al histórico de la solidaridad obrera, viendo en la cooperativa una herramienta capaz de facilitar autónomamente el aprovisionamiento de crédito. Es una herramienta creada '*desde abajo*' por los propios cooperativistas para satisfacer las necesidades de capital de obreros autónomos autoorganizados, lo que en última instancia acaba reforzando la identidad de clase. Esa identidad justifica las ventajas societarias que presentan los avales mancomunados, al igual que el empeño por establecer un circuito en el que los trabajadores de la empresa se hagan socios colaboradores, o el fondo de provisión creado en la última fase de la cooperativa para cubrir posibles quiebras de otras empresas de forma que se mitigue el impacto en la cooperativa. Pero después vemos cómo en torno al 2002 esta concepción del valor de la solidaridad obrera se abre a las nuevas corrientes de los movimientos sociales e incorpora otro tipo de solidaridad que tiene como base la justicia social ofreciendo servicios a colectivos sociales vulnerables o marginados. Este proceso nos sirve para ver en la práctica la asimilación de los viejos discursos de la Economía Social por parte de las nuevas tendencias reactualizadas de la Economía Social y Solidaria expresadas en Moulaert (2005) o Lipietz (2002, 2004).

Por otro lado, el cobro de intereses en los préstamos ofrecidos por la cooperativa supone una limitación al valor de la solidaridad. Mientras que desde la cooperativa se está de acuerdo en el cobro de un interés a quien solicita préstamo que sirva para pagar los intereses de las aportaciones de los socios colaboradores y para mantener la estructura, la existencia de otras cooperativas de crédito sin intereses, como la JAK sueca, cuestionan dicha necesidad. La JAK funciona con un sistema que obliga el ahorro de la misma cantidad solicitada en préstamo por el demandante que sirve para financiar otros créditos. La estructura se mantiene con 1,5 % de gasto y cuenta con un

gran número de personas voluntarias que aportan su trabajo al proyecto (García, 2014; Alsina, 2002).

Es decir, el valor de la solidaridad en Coop57, reinterpretado a lo largo de su trayectoria, se encuentra enmarcado dentro de la práctica financiera clásica de comercialización de crédito, lo que no anula las particularidades que confiere a la cooperativa, puesto que a partir de la solidaridad se establecen los lazos que permiten la entrada a empresas sociales que no destacan por un carácter empresarial en su creación sino por un proceso social fuerte y participativo en sus orígenes.

El valor de la cooperación, también hunde sus raíces en los inicios del movimiento obrero donde la idea de la fórmula cooperativa como nuevo modelo laboral irrumpe con fuerza en Europa. La importancia de este valor es que se presenta como diametralmente contrapuesto al de la competitividad que mueve la lógica capitalista y al del individualismo capitalista.

En Coop57 la cooperación es un valor que se encuentra en el trasfondo de muchos aspectos de su trabajo, como por ejemplo, en el crédito especial destinado a compra-vender servicios entre empresas socias. Este crédito especial goza de un interés más bajo: un 5,9 % frente al 6,5 % del crédito normal. Su sentido es favorecer el contacto y las sinergias entre las empresas socias, creando un circuito propio. De hecho, es la base de la idea que mueve la creación de un Mercado Social, que refuerza así su significado como proyecto político, a diferencia del mercado convencional.

Este papel de Coop57 como potenciador de relaciones entre las cooperativas ha sido destacado a lo largo de muchas de las entrevistas. Angel Panyella, de la S.A.L. 'El Tinter', socia desde los inicios de la cooperativa lo resume así:

*'Desde que conocí a Coop57 hasta hoy han sabido tejer una red muy amplia de organizaciones. Entidades que, si no existiera Coop, no tendrían ninguna relación entre sí.'*¹⁸⁷

Sin embargo, este valor es uno de los que más frecuentemente hemos visto en tensión a lo largo de la etnografía, pues en muchos de los conflictos internos hemos visto personalismos enfrentados, es decir, tendencias individualizadoras en un ambiente pensado para favorecer la participación colectiva de los actores. Del mismo modo que la hegemonía competitiva del mercado económico hace que las estrategias adoptadas por las empresas sociales sean muy diversas, y en el caso mostrado de Els Tres Turons justifique la creación de alianzas que asegure su posición en los nuevos concursos de la administración pública para acceder al servicio.

El valor de lo local, también expresado como la 'territorialidad' o la 'proximidad' se

¹⁸⁷ Fuente: entrevista a Angel Panyella, 07. 11. 2011

encuentra potenciado en los criterios que marcan el proceso de selección de Coop57. Tiene un sentido complementario al valor de la cooperación, pues el propósito de '*tejer redes sociales*' se apoya en la idea del desarrollo del ámbito local. Ramón Pascual dice al respecto:

*'Las cooperativas locales tenían muy descuidado el aspecto de la intercooperación. Nosotros hemos conseguido conectar a entidades y personas muy heterogéneas'*¹⁸⁸.

Estas redes entre las empresas sociales y las personas que la integran favorecen la aparición de sinergias entre ellas así como el desarrollo de vínculos personales como la confianza que acaban dando sentido a las obligaciones morales que se establecen entre los actores sociales de la etnografía y que son básica para el buen funcionamiento de alguna de sus prácticas, como el sistema de garantías con el que cuenta.

Es decir, Coop57 es una pieza fundamental para las empresas sociales de Barcelona, también presente en el resto del territorio catalán. La proposición de reproducirse en otros territorios estatales implicó mantener la autonomía territorial en manos de las redes locales de cada sección. Del mismo modo que en el 2012 el '*crecimiento hacia abajo*', aunque todavía no esté bien asentado, reforzó el sentido de la cohesión social interna, local, así como lo hicieron los acuerdos alcanzados con los pequeños ayuntamientos para acercar el crédito a las empresas sociales locales en aras de favorecer el desarrollo local.

El valor de lo local se encuentra también muy presente en el discurso del movimiento de la ESS en torno al año 2000 hasta el punto que se presenta como una diferencia del sistema capitalista de acumulación flexible y su tendencia a deslocalizar empresas y de su tendencia a la globalización. También se refiere a una crítica hacia el desarraigo que produce en las personas los procesos de movilidad a los que se ven expuestos.

El valor de la transparencia, proviene del mundo de las finanzas éticas. A pesar de que se encuentra ligado al valor de la democracia, no aparece expresado explícitamente hasta la incorporación de dicho movimiento en la vida de la cooperativa. En la práctica, toman de las finanzas éticas una forma de gestión transparente de los recursos más que un carácter ético de sus inversiones, que en Coop57 cobra un sentido más particular, orientado a desempeñar un proyecto político. La gestión transparente de los recursos se muestra en el boletín interno para los socios de servicios y los colaboradores y también públicamente en la página web, donde aparece la procedencia y el destino del dinero, señalando la cantidad y los términos de los préstamos.

El valor de la transparencia aparece normalmente referido al hecho de que la cooperativa no invierta en bolsa y se dedique a financiar a la economía productiva o real y no a la especulativa. Las

¹⁸⁸ Fuente: entrevista a Ramón Pascual, coordinador de Coop57, 09. 11. 2011

delimitaciones sobre esas empresas de la economía productiva o real marcan la ética de su compromiso, de la que se deriva el valor de la justicia social o el de la democratización económica.

En última instancia, este valor les ha beneficiado a lo largo del transcurso de la crisis financiera del 2008, donde la transparencia se ha convertido en el pilar fundamental en el que se sustentan las buenas prácticas bancarias, frente a las malas prácticas de la que se acusa a la banca convencional. Esto ha hecho que muchas personas hayan acudido para depositar sus ahorros en la cooperativa, como ya ocurrió en 2003, aunque el sentido crítico que aparece de fondo en el primer caso esté más relacionado con el destino de las inversiones bancarias en negocios como el petróleo.

El valor del uso de su servicio financiero: además de todos los valores que Coop57 potencia a través de su actividad, hay uno que se desprende del papel que juega la propia cooperativa en sí. Es decir, la política que lleva a cabo en la concesión de préstamos se traduce en la práctica a facilitar el acceso al crédito a empresas poco capitalizadas que serían rechazadas por un banco convencional o que obtendrían crédito a unas condiciones menos ventajosas. La banca convencional ve estas empresas como poco rentables o poco competitivas porque supone que su organización democrática y participativa ralentiza la toma de decisiones (García, 1999). Sin embargo, la cooperativa ofrecía el dato de que 300 de las 400 empresas con las que contaba en el 2012¹⁸⁹ dependían sólo del crédito de Coop57 (Tetería Malea es una de estas entidades). Por ello el servicio financiero de Coop57 cobra valor entre las empresas sociales que la usan al facilitar el crédito, pero también al controlarlo autónomamente a partir de las condiciones acordadas por las propias empresas, presentando así una cierta resistencia hacia la tendencia de los grandes capitales transnacionales. La crítica también se encuentra en el movimiento de la ESS.

Estos son los valores más destacados que se observan en la actividad financiera de Coop57. En su evolución podemos ver una primera etapa que va del año 1995 al 2002, en el que predominan los valores cooperativistas. En una segunda etapa se redefinen dichos valores a los de la ESS y se adoptan los de las finanzas éticas. Una tercera etapa que podemos marcar en torno al 2009 con el estallido de la crisis, donde se da la paradoja de volver a los valores del inicio de la cooperativa potenciando la intercooperación a través de trabajar en la construcción de un Mercado Social junto con otras entidades como la XES y de volver a potenciar la financiación de empresas que potencien la autoocupación. La crisis por el empleo actual, las largas listas del paro y la falta de crédito para las pequeñas empresas ha llevado a la cooperativa a adoptar la misma prioridad política que hace 20 años.

¹⁸⁹ Fuente: Boletín nº 22 de Coop57

Observamos que durante la trayectoria de la cooperativa, estos valores se han transformado de valores a principios de actuación y marcan la praxis y la política de la cooperativa, delimitando las empresas que incorpora como socia. Es decir, establecen los límites de la reproducción social que potencian con su crédito, decidiendo qué tipos de empresas quieren financiar y cuáles no. O sea, qué valores quieren reproducir en el ámbito social del trabajo y cuáles no. Esto implica excluir a las que no los cumplen. Es más, es a través de la comparación con ellas donde se realiza su valor y de donde emana un discurso político hacia unos ideales sociales. Del mismo modo, esos ideales son presentados como una resistencia a la lógica hegemónica en la que viven. Su actitud en el día a día se centra en llevar a cabo su actividad financiera, presuponiéndola parte de un aparato más amplio de transformación que necesita de otros actores sociales para cumplirse. Más que una actitud política explícita en el día a día de la cooperativa, se percibe una actitud implícita, abierta y heterogénea que a veces se confunde con una cierta neutralidad. De hecho, el pasado de lucha obrera ligado a Bruguera fue sólo resaltado por unos pocos cuando realicé trabajo de campo en la cooperativa. Es decir, quedaban sus valores en la práctica de la cooperativa, pero en cierto modo, descontextualizados. Y a esto debemos añadir todo un sector de actores sociales que usan la cooperativa como comercializadora de servicios financieros, más que por los valores que encarna.

Finalmente, en cuanto a la articulación de los valores sociales que observamos en la cooperativa con respecto al valor de mercado, durante la etnografía hemos mostrado que si bien es cierto que los valores sociales restringen la entrada en el circuito financiero de la cooperativa, la concesión de crédito está subordinada a la viabilidad de la empresa, es decir, a una gestión eficiente que permita asegurar la continuidad de su actividad económica y la consiguiente devolución del préstamo.

4.3. EL PROBLEMA DEL VALOR SOCIAL AÑADIDO

En la presentación de la página web de la cooperativa puede leerse: *'Pueden recibir financiación de Coop57 todas aquellas entidades pertenecientes a la economía social y solidaria que sean socios de servicio de Coop57 y que aporten algún tipo de valor añadido para su entorno y para el conjunto de la sociedad'*. La necesidad de subrayar los valores sociales que encierran las actividades económicas es una tendencia que se encuentra tanto en el movimiento de las finanzas éticas como en el de la ESS, pero desde las últimas décadas también en el ámbito empresarial y gubernamental a través del fomento de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC). El desarrollo de toda una política empresarial que contemple los aspectos sociales y medioambientales de la actividad económica de la empresa ha permitido desarrollar conceptos como 'valor añadido' para

referirse a todos aquellos extraeconómicos que comprende la actividad empresarial.

El problema se sitúa en el hecho de que las empresas sociales también usan el mismo concepto para destacar la actividad empresarial diferenciada que llevan a cabo. Ya hemos señalado los aspectos que diferencian a ambas empresas: propiedad privada no ligada a un principio económico (es decir, a acciones) sino a un voto social, gestión democrática frente a la jerárquica y una política de reparto de beneficios ligada a la propiedad colectiva frente a una restringida a sus accionarios. Además, se les atribuye una lógica diferenciada: mientras que las S.A., S.L. siguen la lógica de la acumulación ampliada del capital, es decir, crecer y maximizar el beneficio, las empresas sociales siguen la lógica de la reproducción ampliada de la vida (Coraggio, 2004) y responden a unas dimensiones 'humanas' (Hart et al., 2010).

Las críticas lanzadas hacia las políticas sobre la RSC apuntan a que no pretenden impactar en cuestiones como la redistribución de la riqueza a partir del reparto de las ganancias ni en la responsabilidad del trabajador, sino a simplemente contabilizar aspectos que antes no eran considerados relevantes. Lo que ha llevado a calificar a esta tendencia como 'capitalismo socialmente responsable' o 'capitalismo social'. Por otro lado, podemos recordar la tendencia creciente en las empresas de la ESS a adoptar los mismos hábitos de contabilización del trabajo, como se relata desde Els Tres Turons. El propio 'balance social' que elabora la XES a las empresas sociales responde a los mismos principios contabilizadores y comparativos de las políticas de la RSC.

Los informes sobre la RSC sirven para mostrar que las empresas convencionales también pueden argumentar un impacto social positivo en lo que respecta a la creación de empleo, sobre todo por parte de grandes sociedades corporativas. Es decir, se cuestiona que no sólo las empresas de la ESS tengan la capacidad de generar un valor social añadido a través de su actividad. De hecho, el sector de la agricultura y la ganadería lleva años reivindicando una atención política en base al valor social que genera su actividad, amenazada por el impacto de las políticas globales. Los pequeños comercios familiares o los trabajadores autónomos denuncian los mismos problemas en su actividad. Este hecho hace cuestionar los propios límites de la definición sobre Economía Social, en la que Ballesteró (1990) incluye a empresas familiares, aunque no a las empresas públicas como sí hace la tradición alemana. Sin embargo, esta afirmación se encuentra con la contradicción de que la institución de la familia tiene componentes no democráticos en su naturaleza, sino jerárquicos (Narotzky, 2010) y que incumpliría el principio de adhesión libre y voluntaria de los principios cooperativista.

Autores como Booth (1994) ya plantearon el hecho de que toda economía es social, indisoluble de sus normas y valores. De modo que el propósito de la ESS es la autoafirmación de la dimensión social de la economía, basada en el trabajo, denunciando el curso tomado por el

liberalismo económico en las últimas décadas. Algunos autores han analizado este aspecto como una pretensión por '*remoralizar la economía*' que parecía desvirtuada y desincrustada de sus valores sociales (Narotzky, 2010). Es decir, la ESS adquiere una dimensión política al resaltar valores como la cooperación, la democracia o la solidaridad como principios que articularán las bases de la democratización económica y la justicia social. Su propia dimensión 'humana' es un concepto con gran carga política.

Quizá estas empresas sociales debieran cuestionarse el uso del concepto del '*valor social añadido*', pues, como indica Moulaert (2005) tiene un '*efecto paraguas*' sobre el que puede cobijarse todo. La neutralidad con la que aparece usado en el mercado convencional choca con la proyección política que ha mostrado la propia Coop57 a lo largo de su trayectoria criticando la neutralidad con la que se muestra de dicho mercado y apostando por la creación de un mercado diferenciado por sus criterios políticos, el mercado social. Entre las mismas empresas sociales hemos visto que concepto del '*valor social añadido*' adquiere un significado diferente cuando lo contextualizamos a unas prácticas y una historia. En el caso de Coop57, el valor social añadido hace referencia a una postura ideológica que se concreta en políticas que definen un modelo de financiación. B. Gutiérrez (2004) califica la actividad de la cooperativa como: '*ofrecer productos financieros sociales donde el objetivo no es exclusivamente generar un beneficio económico sino generar una utilidad adicional, de carácter social. [...] Apela a la rentabilidad social de las inversiones y a la responsabilidad social del ahorrador [...] que provienen de entidades de tejido social, algunos fuera de los circuitos comerciales*'. Pero estos límites sociales marcados por B. Gutiérrez nada dicen de la política de exclusión de empresas que Coop57 aplica a quien no los cumplen, de la limitación del crecimiento para no desequilibrar la base social (la participación, la democracia interna, lo local), ni de su cooperación con otros actores como la XES para potenciar la intercooperación a través de un mercado social o el desarrollo de toda una pedagogía orientada a un consumo responsable. Éste último aspecto nos permite hablar de la creación de una identidad social común entre los actores sociales involucrados, de clase media, ligados al hábito del trabajo y el consumo (Lobato *et al.*, 2014: 2621).

En todo caso, todos estos valores categorizados como políticos, tienen lugar en la esfera de la producción y padecen la tensión de difuminarse en la esfera del intercambio y de incorporarse como una especificidad más que acumula el mercado capitalista.

4.4. COOP57 COMO HERRAMIENTA DE TRANSFORMACIÓN SOCIAL

Hemos visto en el capítulo 2 cómo el ideal de la transformación social nace con el proyecto de la Economía Social decimonónica y se recupera en el discurso de la ESS a finales del siglo XX. La aparición en el siglo XIX de un nuevo sistema económico basado en la producción industrial de mercancías y el avance de los sistemas democráticos abrían la posibilidad a la nueva clase obrera y política a autoorganizarse. Gueslin (1987: 3) lo describe como *'otra forma de hacer economía política [...donde] todos están sensibilizados con la cuestión social y con el terrible coste humano de la revolución industrial'*. El asociacionismo y el cooperativismo surgen como técnicas para acceder colectivamente a recursos básicos como el trabajo, la vivienda o el consumo y que actúan como espacios de prácticas políticas pero también de politización a través de las prácticas: *'Las cooperativas, mutualidades, bancos populares... eran entendidos como formas de emancipación económica y espacios democráticos para los trabajadores, opuestos a la dominación capitalista y a la apropiación colectiva de los medios de producción por el Estado'*. (Blais, 2007: 278). De estos espacios de democracia social que transformen las actitudes y los estilos de vida individuales se espera que emane la transformación del sistema capitalista. Gide describió ese proceso de cambio como: *'transformación pacífica, pero radical, del régimen económico actual, haciendo pasar la posesión de los instrumentos de producción, y con ella la supremacía económica, de manos de los productores que la detentan actualmente, a manos de los consumidores'* (AECOOP, ed., 1974: 79).

El propio Mauss fue partícipe de los debates sobre cooperativismo y organización social de la época. Uno de sus propósitos fue desnaturalizar el sistema capitalista como resultado de una evolución natural que conducía al *homo oeconomicus*: *'no existe un único modo de organización económica como orden natural, sino todo un set de formas de producción y distribución que coexisten juntas, siendo el régimen capitalista el predominante.'* (Mauss, 1997: 265). Esta idea sentó la base de aquellos teóricos que retomaron la obra de Mauss y de Polanyi como J. L. Laville o A. Caillé, que defienden el *'carácter plural de la realidad económica'* (Laville, 2013: 7), donde los principios democráticos de la ESS jugarían el papel de equilibrar al Mercado y apoyar al Estado en sus funciones. Actuarían así para evitar un conflicto donde la falta de democracia llevara hacia autoritarismos políticos. El papel de la sociedad civil como apoyo de la legitimidad del Estado es fundamental. El papel democrático con el que se identifica la ESS permite un gran número de posibilidades económicas *'emancipatorias'* (Laville, 2013: 3) más que alternativas, un campo abierto a *'otras economías'*, según estos autores.

Sin embargo, existe una diferencia conceptual entre esta visión teórica de la ESS y la que sostienen muchas de las personas que llevan a cabo alguna experiencia dentro de la ESS al autodefinirlas como *'alternativas'*. Autores como S. Narotzky (2010) defienden que este tipo de prácticas no son un modelo alternativo porque su supervivencia fuera del sistema de mercado

convencional es cuestionable, puesto que se mueven en parámetros de mercado como por ejemplo en el cálculo de la eficiencia que asegure su viabilidad o del crecimiento, además, de que no están dentro de una estructura (*discurso y práctica*). Centrándonos en Coop57, podemos profundizar en algunos de estos aspectos: en primer lugar, el hecho de que Coop57 siga una política financiera restringida por unos valores implica una delimitación en la práctica de su actividad. Es decir, aquellas que no cumplen todos los valores priorizados por Coop57 no reciben financiación. Esto implica no sólo el deseo, sino la práctica de reproducir socialmente sólo a un tipo de empresas, las sociales, que incluyen principios de organización no capitalista (gestión societaria, propiedad colectiva, redistribución de la riqueza). La crítica ya la hemos presentado: a pesar de que tengan criterios políticos muy marcados en su organización empresarial, integra parámetros de mercado en su actividad al condicionar el préstamo a la viabilidad económica de la cooperativa, es decir a su gestión empresarial eficiente. También incluye parámetros no económicos como los avales mancomunados, aunque eso no impida la entrada en el circuito financiero de ese valor de solidaridad. Tampoco rechaza el crecimiento, como hemos visto, aunque limite sus dimensiones. Es decir, integra dinámicas del sistema de mercado capitalista pero las quiere limitar a la dimensión del trabajo y sus dinámicas reales de producción, enmarcado en un mercado social que reproduzca los mismos valores y principios políticos que las empresas sociales. El problema de esta apuesta ya lo hemos presentado: no podemos sostener (o al menos quedaría pendiente de estudiar) hasta qué punto supone un circuito de abastecimiento integral cerrado para las personas que participan y en qué medida articulan estas personas su actividad entre este mercado y el convencional. Es decir, no sabemos hasta qué punto el mercado social quedaría subsumido al mercado convencional. Todavía queda mucho camino por hacer en la práctica, a pesar de la celebración de la Feria anual de la FESC¹⁹⁰.

En lo que respecta a la lógica del crecimiento, algunos autores (Coraggio, 2004; Federici, 2013; Pérez Orozco, 2014) han tratado de diferenciar la lógica de crecimiento que sigue el sistema de mercado capitalista frente a la lógica de la vida: mientras que la primera se mueve por el impulso de la acumulación y la revalorización del capital, la lógica de la vida se mueve por la reproducción entendida no en términos simples, sino mejorada, 'ampliada'. Es decir, unos consideran el crecimiento como una acumulación constante e ilimitada donde el capital debe reproducirse e invertirse y los otros limitan el crecimiento a la reproducción de la vida. Las dos lógicas muestran este contraste: buscar la reproducción ampliada de la vida frente a una reproducción ampliada del capital. En este sentido, por la limitación del crecimiento que hemos observado en la cooperativa podemos identificar su crecimiento (aunque no negarlo) en el sentido de la reproducción de la vida y su articulación con el trabajo como medio para abastecerse de recursos (Alquézar *et al.*, 2014).

¹⁹⁰ Los datos de participación de la II FESC del 2014 son los siguientes: 184 entidades y empresas inscritas, 12.000 visitantes y 70 conferenciantes.

Por otro lado, la intercooperación entre Coop57 con otros actores de la ESS como la XES o FETS, ha demostrado la capacidad de generar un discurso y una pedagogía con la que orientarse hacia el consumo responsable y conectar las diferentes experiencias existentes en materia de producción, consumo, energía, finanzas, comercio justo, pero también bancos del tiempo, monedas locales o iniciativas sociales para el cuidado y el ocio. Es decir, ha sido capaz de generar un discurso y de difundirlo, como hemos visto a lo largo de los numerosos eventos descritos en los boletines de la cooperativa. A través de la difusión de su actividad aparecieron personas de otros lugares que pedían compartir la experiencia e implantar Coop57 en sus territorios. Esto es lo que me ha llevado a afirmar a lo largo de la etnografía que Coop57 es un 'modelo financiero' en sí, en tanto que representa una forma concreta de dar financiación ligada a unos valores políticos, y que consigue desvincularse de las personas que lo crearon para reproducirse o replicarse en otras que albergan la misma ideología política.

Es decir, creemos que Coop57 ha conseguido desarrollar un modelo propio de financiación capaz de reproducirse y de apoyarse en una pedagogía general a través de la colaboración otros actores que llevan a cabo la difusión de la ESS. El modelo creado es autónomo en cuanto al control y la regulación de las autoridades estatales en materia financiera como el Banco Central de España y en cuanto a su fuente de financiación, que ha conseguido ser autónoma y autofinanciarse a través de sus socios y gracias también, recordemos, a la aportación inicial de 180.000 € (en ese momento, 30 millones de pesetas) de los extrabajadores de Bruguera. Pero no es autónomo en cuanto a su relación con el mercado, pues las empresas a las que financia venden sus bienes y servicios al mercado, ni en cuanto al Estado, especialmente en estos últimos años en los que la mayor parte de sus fondos se han destinado al adelanto de las subvenciones del Tercer Sector a causa del freno en la actividad productiva. Es decir es difícil imaginar un panorama en el que Coop57 quede desvinculada totalmente de su relación mercantil con el Estado o con el mercado, pues no sabemos cuál sería su resultado si las empresas socias a las que financia vieran restringido su mercado a un mercado social integral. Tampoco conocemos otras realidades históricas con las que poder comparar.

Quizá el punto de vista para este análisis cambia si estudiamos estas experiencias del modo en que señalan algunos autores como B. de Sousa Santos (2007b) desde *'una 'hermenéutica del surgimiento'*, esto es, un punto de vista que interpreta en forma expansiva la forma como organizaciones, movimientos y comunidades se resisten a la hegemonía del capitalismo y se embarcan en alternativas económicas fundadas en principios no capitalistas. Esta perspectiva amplifica y desarrolla los rasgos emancipatorios de dichas alternativas para hacerlas más visibles y creíbles'. (Sousa Santos, 2007: 3). La propuesta de considerar estas experiencias como prácticas emergentes que buscan articularse para establecer nuevos *'horizontes políticos'* reafirma el carácter

político de los criterios que delimitan la praxis de sus experiencias. Pero entre estas experiencias encontramos realidades muy diferentes entre sí que tienen distintos grados de responsabilidades, como por ejemplo la informalidad en la que se gestiona un huerto urbano que contrasta con la formalidad de una empresa como Coop57. Este punto de vista analítico resalta el problema de la tensión que padecen estas experiencias, sobre todo las más formales, puesto que una empresa social es una fórmula jurídica totalmente inserta en el sistema capitalista que debe de cumplir las exigencias de viabilidad en la gestión empresarial, aunque como dice el autor están '*fundadas en principios no capitalistas*'. En este sentido, resaltamos dichos principios como posturas conscientes que ofrecen una resistencia a algunos de los aspectos más comunes adoptados por la cultura capitalista, como es la propiedad colectiva y la redistribución de la riqueza. Consideramos que estos principios no suponen ninguna amenaza al sistema hegemónico pero cumplen una función fundamental de mostrar que existen otras posibilidades que cuestionan los fundamentos del sistema capitalista hegemónico actual. En este sentido, secundamos la postura de D. Graeber (2001) de no olvidar en el análisis antropológico la potencialidad que encierran las acciones humanas, '*la posibilidad política de las acciones*' (Graeber, 2001: 253), pues de lo contrario estaríamos minimizando la dimensión creativa y política de estas experiencias que consiguen ofrecer otro modelo financiero y mejorar la capacidad de acceso al crédito a muchas empresas sociales (Alquézar *et al.*, 2014).

Si bien, pues, no podemos empíricamente considerarlas una alternativa puesto que no podemos sostener con datos empíricos el grado total de su autonomía, sí reconocemos el carácter particular de sus prácticas como oposición a algunos valores capitalistas y también en algunos momentos como oposición a la lógica del crecimiento, frenándolo, como hemos visto en los últimos años de la trayectoria de la cooperativa o rechazando la idea de convertirse en banco, no invirtiendo en bolsa y ofreciendo resistencia para no perder sus valores en el proceso de profesionalización en torno al 2002. Podemos ver su singularidad en el momento en que no reproducen los modelos institucionales de crédito al establecer sus propios criterios desligados del Banco Central de España, ni tampoco reproducen los términos en los que la banca convencional concede los créditos. Muchas de las solicitudes que son aprobadas en Coop57 serían denegadas en un banco convencional.

La singularidad de Coop57 no deja de estar inmersa en la gran ambigüedad descrita para las empresas sociales que encarnan un proyecto político: nace en una sociedad en la que predomina un sistema económico de hegemonía capitalista pero pretende transformarlo a base de la práctica de unos valores y principios diferenciados, aunque acaba participando en el proyecto de acumulación capitalista al operar dentro de su mercado, pluralizando así su economía moral. Para algunos autores, sin embargo, este fenómeno se ajusta más a la descripción de lo que ocurre en la realidad,

pues defienden que el sistema capitalista de mercado tal como lo presentan los economistas ortodoxos no es más que un modelo abstracto que en la práctica acaba integrando otras muchas realidades económicas (Narotzky *et al.*, 2014). Sin embargo, la incorporación de la práctica observada al sistema hegemónico no se produce desde una perspectiva de la convivencia o la diversidad (Gibson-Graham, 2008) si no de la oposición, por lo menos en lo que respecta a Coop57. ¿Por qué? 1) Porque elimina de su circuito financiero a las empresas que se organizan accionarialmente; 2) porque se han negado a convertirse en una fórmula bancaria, cuando hubieran podido hacerlo dado su crecimiento en los últimos años, en pro de mantener la autonomía y el control por el crédito; 3) porque tienen créditos más baratos para fomentar la intercooperación entre las empresas socias; 4) porque financia la economía productiva o 'real' y no invierte en bolsa; 5) porque en el 2012 bajan el tipo de interés de los préstamos; y 6) porque limita su crecimiento limitando las aportaciones de los socios a no más de 15.000 € para no perder la participación en la cooperativa y no desequilibrar su estructura técnica. Sin embargo, estos hechos tampoco son procesos homogéneos y vemos que ha acabado aceptando la fórmula de autónomos como socios, aunque limitados a unas figuras muy específicas o que la financiación en los últimos años se ha concentrado en el adelanto de subvenciones de empresas del Tercer Sector.

Es cierto que dicha oposición no supone ni un conflicto ni una amenaza al sistema económico hegemónico. Aunque debemos recordar que la lucha de Bruguera, como otras mantenidas en el mismo periodo, sí supusieron un conflicto abierto con el poder establecido. Actualmente vemos que más que un conflicto abierto, estas empresas sociales han interiorizado el conflicto y viven una tensión interna constante por no perder los valores originarios ante la presión del mercado convencional o ante la presión de la administración para cumplir los nuevos criterios de los concursos. Sin embargo, sí consideramos que sus logros marcan una diferencia para la experiencia vivida de las personas que los protagonizan (Panyella, 2006)¹⁹¹. El sentido que parece tomar la autodefinición como alternativa que usan muchos de los actores sociales que participan responde más a una voluntad de mostrar distintas posibilidades de proyectos políticos, que a la referencia a otro modelo socioeconómico. Como resultado de la investigación, observamos que en la práctica cotidiana aparece una dicotomía entre unas empresas sociales y otras convencionales, entre un mercado social y uno convencional. A lo largo de muchas de las entrevistas puede verse esta dualidad. La de J. M. Vilaseca sirve de ejemplo:

'Josep Maria: Sólo admitimos a empresas no capitalistas.

Pregunta: ¿Cuáles son?

Josep Maria: Aquellas que basan el derecho de voto no en el porcentaje de capital sino que el principio fundamental es de 'un socio, un voto.'

¹⁹¹ Un ejemplos de estas experiencias pueden verse en el relato sobre de la cooperativa Mol Matric descrito por J. Panyella, socia fundadora de Coop57

Este tipo de empresas sociales son descritas en las entrevistas como aquellas que organizan sus planes de trabajo anuales en torno a la dimensión humana y la estructura con la que cuentan. Sin embargo, en los ejemplos vistos en la etnografía hemos visto que, por un lado la Tetería Malea tenía dificultades para llegar a los objetivos marcados y por otro lado, L'Albera sobrepasaba los límites que podía asumir y externalizaba su actividad. En todo caso, su producción no parece orientada a conseguir una maximización del beneficio, quizá también por las reducidas dimensiones de estas empresas con respecto a las grandes corporaciones.

Por otro lado, las distintas visiones institucionales vienen a confirmar dicha dicotomía, pues las políticas estatales tienen una visión de estas experiencias que no incluye la nueva dimensión solidaria, que claramente tiene una carga política, como acabamos de mostrar, a través de la proyección social de su objetivo: la democratización económica y social. Consideran estas experiencias de la ESS como un sector de la economía arraigado en el territorio, con carácter emprendedor y resiliente en momentos de crisis. En muchos casos las reducen a respuestas reactivas y funcionales a la precarización capitalista y a la desresponsabilización del Estado. En el capítulo 2 hemos mostrado cómo es cierto que en periodos de crisis aumenta la creación de cooperativas. La propia Coop57 es resultado de una (aunque ya ha superado dos). Pero no podemos uniformar esta visión, pues como hemos visto, alrededor del año 2002 muchas cooperativas surgieron como una opción ideológica de autoemplearse, como hemos visto en el caso de la Tetería Malea, donde se explica que surgieron junto con otras dos cooperativas más del barrio. Para muchas de las personas que desempeñan las actividades de la ESS, el carácter de sus acciones cobra el sentido del '*embrión de una nueva economía*', no el sentido paliativo que le otorgan las políticas neoliberales ni el sentido de '*alidada del Estado*' que le otorgan las miradas socialdemócratas (XES ed., 2009). Es decir, estas fórmulas jurídicas empresariales estudiadas pueden responder a finalidades muy diversas. S. Narotzky (1988) muestra que el sentido transformador que se le atribuye al cooperativismo puede tener muchas caras al describir cómo las cooperativas agrarias de principios de siglo XX en la zona estudiada ' *fueron un elemento decisivo de la transición de las explotaciones familiares agrarias al modo de producción capitalista*' (Narotzky, 1988: 217). Es decir, el sentido opuesto que pretende alcanzar el proyecto de transformación descrito por la ESS. Del mismo modo, una persona del público durante el simposio celebrado en el UNRISD (United Nations Research Institute for Social Development)¹⁹² afirmó que en Cuba las cooperativas se estaban implantando como medida para graduar la adaptación al sistema capitalista del país¹⁹³.

¹⁹² Conference on the Potential and Limits of Social and Solidarity Economy, 6-8 mayo 2013, Ginebra

¹⁹³ El propio Marx rechazó el potencial transformador del cooperativismo: '*restringido, sin embargo a las enanísimas formas en las cuales esclavos asalariados individuales pueden elaborar por sus propios esfuerzos, el sistema cooperativo nunca transformará la sociedad capitalista*' (citado en McMurtry, 2013)

En las distintas visiones políticas que pueden alcanzarse en torno a las prácticas de la ESS se torna fundamental comprender cuál es su relación con el Estado. Coop57 ha defendido siempre una postura independiente en cuanto a la solicitud de subvenciones o ayudas, manteniendo un circuito autofinanciado de sus fondos. Su relación ha tenido un carácter colaborador en tanto que ha llegado a acuerdos con la administración pública municipal para financiar empresas sociales locales, sin olvidar que avanza las subvenciones concedidas por las administraciones locales a las empresas del Tercer Sector. Este último aspecto ha sido criticado por algunos autores (Jessop, 2002) por provocar un efecto similar al que provocan las políticas neoliberales al dejar en manos privadas servicios que debería ofrecer el Estado como garante del bienestar social¹⁹⁴. Pero recordemos que la lógica es opuesta: frente a una lógica privada accionarial (la lógica de la acumulación) se presenta una lógica colectiva social (la lógica de la reproducción). La percepción por parte de Coop57 no es que estén ocupando el espacio del Estado, sino que están asumiendo la tarea que de otro modo quedaría en manos de empresas privadas de gestión accionarial. La entrevista a Raimon, coordinador adjunto de Coop57, habla sobre esta postura:

*'Un centro de menores, ¿quién te lo finanza? O lo financia la administración pública o las obras sociales de las cajas, que tampoco te lo van a financiar ahora. ¿De dónde sacas el dinero? Es una necesidad social que si no la cubre la administración la tendrá que cubrir la ciudadanía.'*¹⁹⁵

En el caso de otros servicios como la atención de personas, una socia declaraba:

*'Antes de que se meta cualquier empresa que quiera hacer negocio, lo asumimos nosotros, que por lo menos garantizamos a través de la transparencia de dónde sacamos el dinero, qué sueldos cobramos y cuánto pagamos a los trabajadores empleados'*¹⁹⁶.

Es decir, se plantean llevar a cabo esa actividad para ganar espacio al Mercado, no al Estado, que ya ha dejado de asumir esa tarea o en otros casos no la ha asumido nunca. Es decir, buscan la colaboración, coparticipación o cogestión con el Estado.

Algunos sectores dentro de Coop57 critican el papel que ha adoptado el Estado desde la década de los 1980s asumiendo políticas neoliberales que han facilitado la flexibilización del mercado de trabajo, cambios en el sistema productivo, en la desregulación para facilitar la circulación del sistema financiero y en los últimos años, en el desmantelamiento del sistema de

¹⁹⁴ S. Narotzky (2010) además ha recalcado el uso de los mismos conceptos como capital social o reciprocidad por parte de instituciones como el Banco Mundial así como por actores de la economía social y solidaria para defender proyectos políticos tan diversos como los que persiguen las políticas neoliberales y las llamadas 'economías alternativas'

¹⁹⁵ Fuente: entrevista a Raimon Gassiot, 15. 06. 2011

¹⁹⁶ Notas cuaderno de campo, 18. 07. 2011

bienestar que se creó en la década de los 1980s en España. Exigen una renovación democrática, al igual que transparencia que frene los casos de corrupción y el comportamiento cada vez más similar al del mercado (promoviendo la competitividad y la eficiencia, como hemos visto con la Ley de Sostenibilidad). Sin embargo, a pesar de las críticas, en términos generales podemos afirmar que Coop57 lo consideran un actor necesario con el que interactuar en la arena política. Quizá en los inicios de la cooperativa, cuando estaba muy presente la ideología del *movimiento obrero autónomo* que compartía rasgos de la ideología libertaria cuestionando el papel del Estado, la predisposición a la colaboración queda menos clara. Pero actualmente, en términos generales Coop57 reconoce el papel regulador del Estado y espera de él que apoye a la empresa social como hace con la privada.

En realidad Coop57 no define explícitamente la posición que adopta con respecto a otras instituciones sociales en su proyecto político. La cooperativa se autodefine como una *'herramienta de transformación social a través del crédito'*¹⁹⁷. Considera que la extensión de la praxis democrática, colectiva, solidaria, autónoma, local y transparente fuera del ámbito laboral supondrá una transformación de la sociedad bajo dichos términos. Pero no sabemos cómo será ese paso: si automáticamente todas las personas asumirán voluntariamente dichos valores, si el Estado regulará en favor de ellos o qué porcentaje debe ostentar la ESS para presionar al mercado convencional y conseguir el equilibrio del que hablan las 'economías plurales'. Es decir, no queda clara qué relación prevé tener con el mercado y con el Estado ni cómo será el proceso hacia la transformación. Pero, en realidad tampoco aquellos que defienden el potencial democrático de estas prácticas económicas profundizan sobre el equilibrio entre los tres principios económicos en el marco de una economía plural (Laville) o diversa (Gibson-Graham). Suponen una convivencia pacífica entre sus principios diferenciados, obviando la tendencia del capital de expandirse y de presionar sobre ellos. Tampoco estas teorías resuelven los problemas surgidos a lo largo de la etnografía sobre las reflexiones acerca del tamaño ideal de estas empresas sociales, la cuestión de si sus prácticas democráticas y menos profesionalizadas suponen una menor eficacia y competitividad, etc. Sí encontramos referencias de cómo se imagina la organización social donde federaciones de cooperativista articularían el sistema de producción y comercialización, como el que elaboró la Escuela de Nîme de C. Gide (A.E.COOP ed., 1974) o el que se entrevé en los escritos políticos de Mauss (1997) de bases similares al primero. En todo caso, dicha transformación no se presenta como una revolución, sino como una *'transformación pacífica'* (AECOOP, ed., 1974: 79), estableciendo una especie de *'tercera vía'* (Narotzky, 2007) entre un neoliberalismo exacerbado y un bolchevismo totalitarista.

Finalmente queremos hacer un apunte sobre el proyecto político que encarna Coop57 como un proyecto que no está cerrado sino que tiene la capacidad de adoptar nuevas visiones y redefinirse debido al carácter proactivo de los actores sociales que participan en ella y su imbricación con el

¹⁹⁷ Sobre lo que les diferencia de Triodos Bank: *'Triodos no es nada alternativo: que inviertan en finanzas éticas pero lo lleven 4 accionistas no es transformador.. es simplemente un banco'*. Notas cuaderno de campo (sin fecha).

contexto social en el que se sitúa. Por ejemplo, en los últimos años ha introducido con fuerza una revisión de sus prácticas en torno a las políticas de género para promover la paridad en los órganos de gobierno y profundizar en el cuestionario social sobre el estudio de estas relaciones dentro de las empresas, lo que muestra la continua transformación y el laboratorio social que es en la práctica la cooperativa.

Por toda esta potencialidad descrita no nos parece que la actividad económica de la cooperativa quede simplemente difuminada, incorporada o subsumida al sistema de intercambio de mercado a través de un precio más elevado que marque la calidad de su producto, pues la proyección política de sus objetivos se siguen reproduciendo en su circuito financiero e incide en las experiencias vividas por los actores sociales. Si bien es cierto que el objetivo de la transformación parece en la práctica algo lejano, su objetivo político inmediato sí se cumple, que es facilitar el acceso al crédito a empresas sociales que reproducen sus criterios políticos en un contexto financiero difícil como es el actual. Pero el choque entre la esfera del intercambio y la de la producción nos muestra una dualidad insalvable para solucionar el problema de la tensión que presenta esta fórmula ambigua de organización laboral.

CONCLUSIÓN

El proceso de valorización de Coop57 se condensa en la Comisión Social que exige a las empresas sociales que entran en su circuito financiero que cumplan los valores de la autonomía, el autoempleo, la solidaridad, la democracia interna, la cooperación, lo local y la transparencia en sus relaciones laborales y en su propiedad colectiva. Todo el resto de fórmulas empresariales quedan excluidas (excepto las empresas de inserción de las fundaciones, con fórmula S. L. y los autónomos ligados a redes sociales). Pero los valores que delimita Coop57 para permitir el acceso de las empresas sociales deben ir acompañados de una gestión viable para poder pedir crédito. Es decir, no es que Coop57 sólo tenga en cuenta que lo que genera valor es la actitud política de dichas empresas en la esfera de las relaciones laborales, sino que para poder operar con los servicios de la cooperativa se necesita cumplir el valor de mercado de la viabilidad en la gestión empresarial. Es decir, en la tensión que se establece entre la esfera del valor social y la esfera del valor de mercado, Coop57 no renuncia a la viabilidad, que es lo que asegura la devolución del préstamo, sino que la condiciona a un modo de producción definido por valores no completamente capitalistas: la propiedad colectiva, que implica un reparto de beneficios colectivos, lo que permite democratizar la actividad económica. No podemos decir que los valores sociales queden subordinados al económico en tanto que son los valores sociales los que permiten acceder al crédito, pero sí que el valor

económico es el que permite la operatividad de la cooperativa.

Mostramos de este modo una tensión irresoluble del modelo económico no sólo de Coop57 sino de la ESS en general, que necesita reafirmar su autonomía como modelo propio e independiente de la esfera del mercado y de la esfera del Estado, pero sigue parámetros de valor de mercado (viabilidad, eficiencia, externalización, etc.). Sin embargo, son destacables otros aspectos como la mejora de la condición del acceso al crédito de las empresas sociales que participan, en el uso del dinero autónomo, lo que se convierte en un elemento de resistencia al sistema financiero actual desvinculándose de su control y reproduciendo sólo economía productiva. Es esta resistencia la que no se incorpora a la acumulación del mercado, ni la potencialidad política que obliga a repensar las relaciones de poder al facilitar crédito con un circuito autogestionado. Sin embargo, nos faltan elementos para determinar cómo se cumplirá el proyecto político de la transformación social porque no vemos un programa político claro y explícito donde se aclare la colaboración con otras fuerzas como el Estado, sin poder determinar si abogamos hacia una *'tercera vía'* o hacia *'el embrión de una nueva economía'*.

CONCLUSIONES:

¿REPOLITIZACIÓN DE LA ECONOMÍA, EMBRIÓN DE UN NUEVO MODELO ECONÓMICO O SUBSUNCIÓN AL SISTEMA CAPITALISTA?

Como hemos visto, Coop57 incorpora un proyecto político a su actividad financiera adscrito a una tradición ideológica histórica, la del cooperativismo y la economía social del siglo XIX, recuperada en la última década del siglo XX por la redefinida economía social y solidaria. La intencionalidad política de Coop57 y, en un sentido más amplio, de la economía social y solidaria es mostrar que el mercado no es un espacio neutro de asignación de recursos en base a la oferta y la demanda, sino que tiene una dimensión política detrás. En este sentido, Coop57 y el movimiento de la economía social y solidaria, así como las finanzas éticas, pretenden señalar las relaciones de poder que se establecen entre los distintos actores que participan y las diferentes esferas de valor que entran en juego en la actividad económica. En esta relación de poder consideramos que la experiencia financiera de Coop57 ejerce una resistencia a integrarse plenamente en el sistema financiero hegemónico, no reproduciendo los modelos estatales de financiación y escapando a su regulación, al mismo tiempo que alejándose de los grandes circuitos bancarios. El modelo financiero que ha desarrollado la cooperativa es autofinanciado por los socios colaboradores que proporcionan capital que se invierte en las cooperativas dedicadas al sistema productivo y al adelanto de las subvenciones de las asociaciones y fundaciones del Tercer Sector. Al mismo tiempo, la gestión se lleva de manera autónoma entre las empresas socias y el equipo técnico que mantiene la estructura de la cooperativa. Es decir, Coop57 se resiste a entrar en los flujos financieros transnacionales, no invierte en bolsa, sino que financia a una parte muy especial de la economía real, la que introduce en su praxis una restricción política en las relaciones laborales, definidos desde el mismo momento de su creación.

Si nos remontamos a la trayectoria de la cooperativa podemos ver que ella misma nace bajo estas premisas, siendo el objetivo político de un grupo de trabajadores que habían perdido su empleo en el contexto de reconversión económica que vivía el país en los años 1980s y que capitalizaron el éxito de su lucha laboral en la creación de una cooperativa para financiar sus nuevos proyectos laborales, así como los de otros en la misma situación que ellos. De ahí adquirió el valor de la solidaridad, del autoempleo, de la autogestión (que recogía la tradición libertaria del *movimiento autónomo obrero* al que pertenecían estos trabajadores) de la democracia interna y de la cooperación. También captó el objetivo decimonónico de la transformación social al presentarse

como una nueva forma de organización político-social más democrática e inclusiva que la que estaba demostrando el sistema capitalista. Por eso, uno de los principios fundamentales que impuso en sus dinámicas fue trabajar con fórmulas empresariales de propiedad colectiva no gestionadas accionarialmente para conseguir colectivamente transformar la economía. Este principio fue la premisa principal bajo la que organizar el trabajo, la producción, el acceso a los recursos y la redistribución de la riqueza.

La participación activa de la cooperativa en el contexto político de la Barcelona de finales de los años 1990s a través de la federación de cooperativas autónomas, la F.A.C.C.T.A., de la asociación para la promoción de las finanzas éticas, FETS, y del grupo embrionario que después crearía la red de economía solidaria, la XES, le permitió adentrarse en el debate ideológico que estaba madurando a nivel internacional y reorientar el discurso de la cooperativa. Este paso le permitió aceptar a nuevos actores sociales en su circuito financiero e incidir en la formulación explícita de otros valores como la transparencia o el desarrollo local. El contexto de externalización de los servicios sociales por parte de las administraciones públicas también favoreció esta ampliación de la actividad de la cooperativa, modesta hasta el momento, como hemos visto y en la que peligraba su viabilidad.

Esta ampliación de la base social de la cooperativa y de su actividad financiera provocó un conflicto entre los socios que participaban en la cooperativa que viene a confirmar nuestra hipótesis de partida que preveía un choque entre una esfera de valores sociales que marcaban la praxis de la actividad financiera y la presión de la esfera del mercado en la que desarrolla su actividad. La profesionalización de la cooperativa es descrita por los socios como un proceso necesario para crear una estructura que permitiera un aumento de la actividad y que objetivizara el funcionamiento que hasta entonces tenía unas dinámicas simples. El deseo de impedir que en la profesionalización se perdiera la participación de los socios que habían creado la cooperativa (extrabajadores de Bruguera y Colectivo Ronda) llevó a un conflicto que obligó a un núcleo importante de actores a abandonar el proyecto. Es decir, el crecimiento de la cooperativa provocó un conflicto que no pudo resolverse y generó una ruptura de la que la cooperativa estuvo recuperándose dos años (del 2002 al 2004). Finalmente, el proceso de profesionalización y crecimiento consiguió consolidarse, lo que provocó una redefinición de sus objetivos desde el cooperativismo autogestionario a la economía social y solidaria y las finanzas éticas. Renovó el equipo técnico y concentró su actividad en trabajar en dos retos externos que permitieron atraer la participación de una amplia base de socios de la cooperativa y dejar atrás viejos escollos.

Los dos retos que aceptó también están relacionados con nuestra hipótesis de partida, pues uno aceptaba el crecimiento hacia otros territorios del Estado, aunque aceptando una cierta autonomía en la gestión de la actividad dejándola en manos del tejido social de cada uno de los

territorios, y el otro limitaba su crecimiento, al renunciar a iniciar un proceso hacia la bancarización y apoyar a otras entidades que trabajaban para alcanzar tal propósito. En este caso la esfera del valor económico presionó con resultados diferentes, por un lado, aceptando el crecimiento hacia otros territorios estatales y por otro limitándolo, al decidir no perder la autonomía que suponía aceptar la regulación del Banco Central de España.

El estallido de la crisis financiera del 2008 vuelve a ofrecernos resultados en el análisis de la actividad de la cooperativa, puesto que, en contra de lo esperado, la base social de la cooperativa vuelve a crecer. Factores como la particularidad de su modelo financiero, que articulaba a gran parte de las empresas de la economía social y solidaria local y a un tejido social que la apoya aportando sus ahorros, el contexto de restricción de crédito generalizado y las nuevas movilizaciones que criticaban el mal comportamiento de la banca, provocaron una expansión tal de la cooperativa que de nuevo limitó el crecimiento para no desequilibrar los fondos con los que contaba. La limitación cumplía dos objetivos: la propia viabilidad en la solvencia de la cooperativa, y por otro, asegurar la participación de los socios en la vida política de la cooperativa, básica para la continuidad del proyecto.

Esto nos muestra que en la dinámica de la cooperativa se acepta la lógica capitalista de admitir el crecimiento en términos de mercado en sus planes de trabajo, así como se asumen principios como el cálculo de la viabilidad de mercado al aceptar abrirse a nuevos socios para asegurar su continuidad. Del mismo modo vemos que no es un comportamiento uniforme y que también limita el crecimiento cuando se ven afectados principios tan importantes para su objetivo como la autonomía y la participación que requiere un proyecto colectivo. Sin embargo, una manera de negar la lógica de crecimiento capitalista en sus dinámicas de trabajo sería eliminándolo de sus planes de trabajo y orientarlo hacia el resultado 0.

En la trayectoria de la cooperativa vemos que la fuerte esfera de los valores sociales con la que nació se ha visto constantemente presionada por la esfera del crecimiento en la planificación de su actividad. Este hecho se repite también en el proceso de entrada de empresas en el circuito financiero: la entrada sólo es posible tras una evaluación que analiza los orígenes de la empresa y sus criterios políticos de organización laboral. A las fórmulas empresariales de gestión accionarial no se las admite, como ya hemos mencionado. Una vez aprobada la entrada se le permite participar en los órganos políticos de la cooperativa, pero sólo podrá solicitar crédito si asegura la viabilidad de su actividad empresarial. Es decir, vemos que los criterios políticos que dan significado a los valores sociales que priman en Coop57 se articulan en torno al valor de mercado. Esto tiene que ver con que la cooperativa es una estructura formal donde se realiza una actividad económica y la formalidad exige aceptar el patrón de valor hegemónico del mercado capitalista para funcionar.

De este hecho se desprende uno de los principales debates teóricos en torno a la naturaleza

de estas experiencias económicas y el propósito político que adoptan en su proyecto: algunos estudios muestran la ambigüedad de las empresas sociales al querer transformar el sistema capitalista en el que desarrollan su actividad usando sus mismos parámetros (Narotzky, 1988). Otros, sin embargo, ven en los criterios políticos que delimitan su praxis la potencialidad de otro modelo de organización económico que persigue otra lógica que la del mercado capitalista (Santos, 2007b). En Coop57 hemos visto que su actividad se enmarca plenamente en el sistema de mercado capitalista a través de su entidad jurídica, aunque también hemos visto su enorme potencialidad política al aplicar de forma ingeniosa sus valores sociales al diseñar su fórmula jurídica, evitando convertirse en cooperativa de crédito para establecerse como cooperativa de servicios financieros y asegurar así la autogestión de su proyecto. También a la hora de diseñar su propio modelo de crecimiento hacia otros territorios.

Pero la economía social y solidaria no sólo incluye en sus propósitos estructuras formales de actividad económica sino que redimensiona sus límites decimonónicos incluyendo otras prácticas económicas informales y no monetarias, como bancos de tiempo, mercados de intercambio, monedas sociales, huertos urbanos, etc. Esto ha hecho que el concepto de la solidaridad decimonónica sea recuperado para reforzar el proyecto político que persigue, ensalzando la capacidad de autoabastecerse de recursos al margen del sistema de mercado, frenando así su tendencia a colonizar todos los ámbitos de la vida. El principio económico que mueve al concepto de la solidaridad es la reciprocidad, ahora desvinculada de la comunidad y orientada a la adhesión libre y voluntaria de las personas (Narotzky, 2010). La nueva dimensión adoptada por la economía social y solidaria con respecto a la economía social decimonónica también ha redimensionado los objetivos de su proyecto, que si bien en un inicio eran los de aliviar la tensión que provocaba el capital con respecto al trabajo y al aprovisionamiento de recursos, ahora amplía la tensión al propio sostenimiento de la vida, por considerarse que el capital ha ampliado su capacidad de acumulación no sólo al trabajo sino que ha comercializado otros aspectos necesarios para el sustento de la vida como el cuidado, aprovechando la debilitación de las relaciones sociales actuales. La economía social y solidaria insta a crear nuevas relaciones sociales no adscritas a términos de parentesco sino a fines ideológicos.

A pesar de la distinta naturaleza de las prácticas que comprende la economía social y solidaria, hay un elemento que parece común a todas ellas, también para Coop57, así como para las finanzas éticas, que es el trabajo (formal o informal) como referente de la generación del valor de mercado. Es decir, critican la etapa actual de capitalismo flexible (Harvey, 2007) donde el capital financiero ha desplazado al productivo. Hart (2000) sintetiza la idea de esta transformación así: '*hacer dinero con trabajo o hacer dinero con dinero*'. La economía social y solidaria usa el concepto del trabajo como medida con la que marcar una diferencia entre el crecimiento adscrito a la lógica

del mercado capitalista o a la lógica de las experiencias de la economía social y solidaria: mientras que en el primer caso la lógica del crecimiento se orienta a la reproducción del capital invertido a través de la maximización del beneficio, en el segundo caso el crecimiento se orienta a conseguir la reproducción ampliada de la vida (Coraggio, 2004; Federici, 2013; Pérez Orozco, 2014) cuyo límite está marcado en el propio trabajo, ya esté enmarcado en un cuadro formal o informal. Es decir, desde la economía social y solidaria se pretende limitar el crecimiento a unos límites humanos y se critica la falta de límites con los que se reproduce el capital. Creemos que en este sentido es como debe entenderse el crecimiento de la propia Coop57 al que se le puede establecer límites, como ha mostrado cuando ha tomado medidas '*para no morir de éxito*' y no desestructurar el funcionamiento de la cooperativa.

El movimiento de la economía social y solidaria reacciona ante las políticas neoliberales de finales del siglo XX que establecen planes de desarrollo económico basados en la liberalización del sistema financiero y la disminución de la presencia del Estado. Algunos análisis consideran que la función de la economía social y solidaria es el de colaborar con el Estado para conseguir equilibrar la fuerza del mercado ganándole terreno (Laville, 2013), mientras que desde el propio movimiento se autodefinen con una lógica independiente que es el embrión de un modelo que supera el sistema hegemónico capitalista, que provocará una nueva era postcapitalista. Hemos mostrado ya las críticas a considerar el movimiento como un modelo autónomo capaz de sobrevivir sin la presencia de las instituciones estatales y del mercado (Narotzky, 2010). Las políticas neoliberales niegan su potencialidad como modelo y la consideran como una estrategia paliativa para momentos de crisis donde no se puede acceder al mercado. Otros análisis niegan que la organización de estas experiencias '*desde abajo*' suponga una verdadera alternativa hacia la democracia social (Swyngedouw, 2005). Otros inciden en que sus efectos alcanzan los mismos resultados que las políticas neoliberales al reducir la responsabilidad del Estado como fuerza institucional que garantice la redistribución y la regulación. Es decir, numerosos estudios niegan la posibilidad de considerar el nuevo movimiento como un modelo real de organización socio-política. En el debate que hemos presentado en la etnografía afirmamos que Coop57 sí ha conseguido desarrollar un modelo financiero independiente y replicable en otras escalas y que ha conseguido articularse con otras entidades representativas del movimiento, pero nos faltan elementos para determinar cómo será el proceso de transformación social que facilitará un escenario hacia la democratización económica y social y qué lugar tendrán el mercado y el Estado en él. El objetivo de dicho proyecto transformador sí es claro: repolitizar las dimensiones de la economía. En la etnografía lo hemos visto reflejado en la intención de crear un mercado social que elimine la neutralidad con la que se proyecta el mercado por parte de la teoría económica. Este objetivo también lo comparten las entidades que se gestionan a partir de los principios de las finanzas éticas. Coop57, junto con otros

actores sociales como la XES, están trabajando para consolidar una red que conecte a productores, consumidores, financiadores y aseguradores que trabajan bajo los principios de la economía social y solidaria y cierren un circuito integral para repolitizar el abastecimiento de recursos, pero del que no hemos podido determinar que sea un circuito cerrado y autónomo de por sí. Para algunos autores, este tipo de objetivos pretenden remoralizar la economía (Narotzky, 2010) y remarcar la teoría de Marx (1978 [1867]) que ya mostró los procesos económicos como fruto de unas relaciones sociales.

Dichos objetivos que reivindica la economía social y solidaria no sugieren nada nuevo, pero sí inciden en la práctica real de experiencias económicas que comparten sus principios. Como hemos visto en Coop57, restringen su actividad bajo criterios políticos al aceptar sólo a empresas de propiedad colectiva, de relaciones laborales resignificadas a valores ideológicos y que redistribuyan los beneficios. La práctica de estos principios tiene un recorrido histórico que adscribe estos proyectos a un movimiento más amplio y que nos ha hecho reflexionar sobre la conveniencia de autodefinir su actividad con 'valor social añadido', que mostramos que se usa de forma acrítica para realidades muy distintas, ya sean grandes corporaciones, trabajadores autónomos y agrícolas. Como hemos mostrado, la capacidad de generar valor social *añadido* al económico es algo que se encuentra dentro del alcance de cualquier proceso económico. Además, dicho concepto parece sólo útil para resaltar las particularidades del producto o servicio en el mercado, donde quedará reflejado por un precio más alto del normal. Este es otro de los debates mostrados que ha llevado a la antropología a reflexionar sobre los distintos procesos de valorización que siguen las personas y las dificultades para medir aspectos que no son económicos pero que se introducen dentro del circuito de cálculo económico. En este sentido es relevante la propia experiencia de la cooperativa, donde uno de los elementos que otorgan singularidad a su modelo financiero, el sistema de garantías a través de avales mancomunados, no está basado en factores económicos sino sociales. Es decir, no se condiciona a la presentación de garantías patrimoniales sino a un compromiso de pago asumido equitativamente por parte de los socios de la empresa social o de su red de personas cercanas. Pretende así capitalizar la confianza establecida entre los socios de la cooperativa (y copropietarios de la misma) para acceder al crédito. Algo inconmensurable en términos numéricos como la confianza permite acceder a algo conmensurable como el crédito. Sin embargo, el efecto final que adquiere este hecho es la paradoja de incorporar al proyecto de acumulación capitalista los beneficios de unas relaciones sociales, o capital social que antes servían para la reproducción de la economía en un sentido informal.

Los resultados que ofrece nuestra etnografía en relación a la hipótesis de partida que muestra una tensión entre los aspectos sociales y los aspectos económicos de este tipo de actividades que enfatizan sus dimensiones políticas, sufriendo la presión del contexto hegemónico del mercado y su tendencia a fagocitar el resto de valores, ofrece los siguientes resultados: hemos visto que el proceso

de valorización de Coop57 está plenamente delimitado por los criterios políticos que ha incorporado a lo largo de su trayectoria, pero que operativamente se rige por el valor formal hegemónico de mercado. Hemos mostrado el hecho de que la praxis diferenciada que consigue alcanzar en la esfera de la producción choca con la esfera del sistema de intercambio donde priman valores como la competitividad y la eficacia en el resultado. Hemos visto que Coop57 integra la eficacia en su gestión trabajando por la viabilidad de su propia experiencia, pero no integra la competitividad, más bien hemos visto que coopera con otras entidades para lograr la creación de un banco ético, por ejemplo. La teoría de la que partíamos asumía la subsunción de dichos valores al valor de mercado hegemónico (Narotzky, 1988, 2007). Sin embargo, es difícil determinar si el proyecto político que ha permitido la producción de ese bien o servicio también se diluye en el mercado o si la potencialidad de su proyecto consigue incidir también en la arena política, por ejemplo, inspirando nuevas leyes por parte del Estado. Es decir, cuestionamos si la capacidad de resistencia mostrada por estas experiencias pertenecientes a la economía social y solidaria también se incorpora al proyecto de acumulación capitalista. Cuestionamos si la potencialidad política que hemos visto en el origen de la formación de Coop57 pero también en los casos tratados de la Tetería Malea, la cooperativa L'Albera, Els Tres Turons o Sos Racismo se neutraliza al tener que organizar su producción en términos de viabilidad empresarial. El carácter político de su proyecto, por ejemplo, limita el acceso de la financiación a sólo un tipo de empresas sociales. O sea, el orden jerárquico en la articulación de sus esferas de valores que mostraría la subsunción de los sociales a los económicos se ve cuestionado cuando observamos que a pesar de la presión interna que sufren estas experiencias, sobre todo en procesos de crecimiento y profesionalización, la entrada a la cooperativa está limitada por los valores sociales. Es decir, hay muchas empresas sociales viables en Barcelona, pero sólo entrarán las que muestren unas relaciones sociales igualitarias, arraigadas al territorio y que apliquen política redistributiva de sus beneficios. No podemos minimizar este hecho subordinándolo al valor de la viabilidad de mercado que permite el acceso al crédito.

Un debate parecido se llevó a cabo en torno a la literatura que estudió el tema de las pequeñas producciones de mercancías (PPM) de los campesinos y su articulación con el sistema de mercado convencional en los años 1960s, 1970s, 1980s donde se presentaba también una lógica de producción no orientada a la maximización del beneficio que sin embargo acababa circulando en el sistema de mercado. Pero quizá la diferencia radique en que el proyecto político que encarna Coop57 hace que su lógica diferenciada no acabe con la producción del bien o el servicio incorporado en el mercado, sino que su potencialidad política se reproduce y crea una cierta pedagogía sobre la calidad laboral y el consumo que incide en la mejora de la vida de las personas que autoorganizan su actividad laboral (aunque no en todos los casos, como hemos mostrado con el ejemplo de la Tetería Malea). Además, no es sólo que su producto se incorpore al mercado, sino que

su actividad ataca a un valor fundamental de la cultura capitalista como es el individualismo al considerar sólo fórmulas colectivas de propiedad empresarial para dar financiación que deben redistribuir la riqueza que generan. Este elemento es clave para entender la reivindicación de este movimiento en favor de la democratización económica, poniéndola al alcance de más gente (Coelho, 2004).

Esto es lo que nos ha llevado a criticar la visión sobre este movimiento económico por una parte de la literatura (Laville, 2013; Gibson-Graham, 2008) en la que los objetivos del movimiento sirven para pluralizar los distintos principios de economía que conviven en una única realidad, sin tener en cuenta la tensión constante que provoca en estas experiencias la presión del mercado hegemónico en el contexto en el que viven. Por ello es importante recalcar las consideraciones sobre la incidencia real de la actividad financiera de Coop57, que permite acceder al crédito a un tipo de empresa social que no destaca por su capitalización o por su experiencia porque acaba de formarse y que probablemente su petición sería rechazada en un banco convencional. Algunas de estas empresas sociales sólo dependen de Coop57 para financiarse (300 de las 400, según el Boletín interno del 2011), lo que recalca la utilidad de su servicio financiero en el contexto financiero actual. O sea, permite el acceso al crédito a una tipología de empresa pequeña, de actividad modesta, pero que sin embargo consigue mantenerse en el mercado. Ofrece flexibilidad en su servicio y la posibilidad de renegociar los términos del préstamo en caso de problemas, como hemos visto en el caso de la quiebra de la asociación Ona Nova, a diferencia de lo que ocurre en el ámbito bancario generalmente. Además, permite el control del flujo de los fondos a quienes lo usan, lo que en sí es una resistencia al comportamiento generalizado del sistema financiero en la actualidad. Pero tiene un tamaño limitado y los préstamos que concede también son limitados a 300.000 €, lo que excluye a las grandes empresas productivas y se concentra en las pequeñas. Su tendencia de los últimos tiempos a colaborar con las administraciones locales abre una nueva dimensión de su actividad donde se reafirma su autonomía, pero no consigue los mismos resultados con *'la otra cara de la moneda'* (Hart, 1986), el mercado, y su deseo de generar un circuito interno hacia la intercooperación no asegura aspectos como la integridad. Mientras tanto, el trabajo con otros actores sociales le permite desarrollar toda una serie de reflexiones y una cierta pedagogía sobre el alcance de los objetivos de la transformación, sobre el consumo, sobre la conexión de sus experiencias, es decir, para gestar el embrión de una nueva economía del que no negamos su potencialidad, pero que en la práctica observada tiene más tendencia a consolidarse como una especie de *'tercera vía'*. En este sentido, faltaría comparar con otros contextos históricos presentes o pasados donde se haya alcanzado una organización estable y duradera de dichas experiencias.

Es decir, el énfasis por repolitizar la economía no supone nada nuevo para superar la dicotomía establecida entre un tipo de actividad económica considerada como neutra y otra

restringida con valores políticos. Del mismo modo, el embrión que supone la articulación de este tipo de experiencias no proporciona un modelo que permita superar la tensión de la actividad al experimentar diferentes lógicas en la esfera de la producción y en la del intercambio. Y la idea de la subsunción deja fuera la resistencia que ofrece el ámbito político de las relaciones laborales al permitir la democratización económica y la redistribución de la riqueza generada. Quizá el problema de partida es considerar la dimensión del sistema capitalista según las bases de un modelo teórico abstracto tal como lo hacen los economistas y no considerar que la realidad está más cerca de estar integrada por prácticas diversas de actividad, con sus lógicas y sus valores, que niega la dicotomía que ofrecen estos movimientos económicos (Narotzky, 2007). En este sentido, no es que el mercado anule el resto de valores que integran estas experiencias, sino que los integra a los suyos propios.

BIBLIOGRAFÍA

- A.E.COOP – ARAGÓN (ed.) (1974), La cooperación como programa económico. Y otros textos. Por Charles Gide, ed. Colección Universitas, Zaragoza
- ALSINA, O. (coord.) (2002), La banca ética. Mucho más que dinero, Icaria, Barcelona
- ALSINA, O., SUNYER, R., (1998), 'Informe sobre la banca ètica à Europa', [en línea] (consultado 01/12/09)
- ALSINA, O., SUNYER, R., (1999), 'Precedents d'una banca ètica à Catalunya', Informe interno de la Fundació Jaume Bofill, no publicado
- ALQUÉZAR, R., HOMS, P., MORELLÓ, N., SARKIS, D., (2014), 'Prácticas cooperativas: ¿estrategias de supervivencia, movimientos alternativos o reincrustación capitalista?' en ARS & HUMANITAS, VIII-1, ed. Board, Ljubljana
- BALLESTERO, E., (1990), Economía social y empresas cooperativas, Alianza Editorial, Madrid
- BALAGUER, M. R., ALBAREDA, L., SÁNCHEZ, N., (2009), 'Una aproximació a les finances ètiques' en Papers de l'Observatori de les Finances Ètiques, ed. FETS, Barcelona
- BERNAL CARRETERO, F. (2011), Finanzas alternativas, éticas y solidarias. El caso de Andalucía, ed. Atrapasueños, Sevilla
- BLAIS, M. C. (2007), La solidarité. Histoire d'une idée. ed. Gallimard, Lonrai (Normandie)
- BOHANNAN, P. (1959), 'The impact of money on an African subsistence economy', The Journal of Economic History, 19 (4): 491-503
- BOOTH, W. J. (1994), 'On the Idea of the Moral Economy', The American Political Science Review, Vol. 88, N° 3 (Sept., 1994), pp. 653-667
- CAILLÉ, A., (1988), Critique de la raison utilitaire, ed. La decouverte, París
- COELHO, F. D., (2004), 'Finanzas solidarias' en La otra cara de la economía, Cattani, A. D. (org.), Ed. Veraz Ltda, Porto Alegre
- CORAGGIO, J. L. (2002), 'L'economia del treball o l'economia popular' en Nexa. Quaderns d'autogestió i economia cooperativa., Barcelona, enero 2002, n° 9.
- CORAGGIO, J. L. (2013), 'La Presencia de la Economía Social y Solidaria (ESS) y su Institucionalización en América Latina', UNRISD Conference on the Potential and Limits of Social and Solidarity Economy, 6-8 May 2013, Geneva.
- CORAGGIO, J. L., (2004) 'Economía del Trabajo', La otra economía (Cattani, A. D. ed.)

Buenos Aires, pp. 151-163

- CASTILLO, J. J. (1976), 'Modulaciones ideológicas del catolicismo social en España: de los Círculos a los sindicatos' en Revista española de la opinión pública, nº 45.
- CASTILLO, J. J. (1998), 'El significado del trabajo hoy' en REIS, nº 82 (pp. 215-229)
- CASANOVA, J. (1985) Anarquismo y revolución en la sociedad rural aragonesa (1936-1938), ed. Siglo XXI, Madrid
- DEFOURNY, J., FAVREAU, L., LAVILLE, J. L. (dir.) (1997) Inserción y nueva economía social. Un balance internacional, ed. Ciriéc-España, Valencia
- DÍAZ BRETONES, F., (2000), 'Desempleo y cooperativismo' en CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 35, agosto 2000, pp. 161-176.
- DÍAZ VARCÁRCCEL, J. A. (1985), '...pero hay quienes luchan toda la vida, esos son los imprescindibles', s. n., Barcelona
- EDELMAN, M., (2003), 'Movimientos sociales y campesinado. Algunas reflexiones', Charla ofrecida en el Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Costa Rica el 1 de julio del 2003.
- ERVERS, A., LAVILLE, J. L., (2004) The third sector in Europe, ed. Edward Elgar, UK-USA
- ESPAI EN BLANC (coord.) (2008), Luchas autónomas en los años setenta. Del antagonismo obrero al malestar social, ed. Traficantes de sueños, Madrid
- FAVREAU, L., (2005), 'Mouvement citoyen international, alternatives économiques et développement social' en Cahiers du CRISES, ed. CRISES/CRDC, Quebec, nº MS0506
- FEDERICI, S. (2013), Revolución en punto cero. Trabajo doméstico, reproducción y luchas feministas, ed. Traficantes de sueños, Madrid
- FERRER, F. (2009), 'Expansión financiera y génesis de la crisis' en Informes de Economía Crítica, ed. Seminari d'Economia Crítica TAIFA, nº 6, junio 2009, Barcelona [consultado 10 diciembre 2011]
- FETS (ed.), (2010), 'Análisis cualitativo de los Fondos de Inversión Socialmente Responsables comercializados en España' en Papers de l'Observatori de les Finances Ètiques
- GARCÍA JANÉ, J., (1999), 'El repte d'autogestionar els propis recursos. Entrevista amb Josep Maria Vilaseca', en Nexa, nº 3, pp. 97-111
- GARCÍA JANÉ, J., (2002) 'Objectiu: mercat social' en Nexa. Quaderns d'autogestió i economia cooperativa., Barcelona, enero 2002, nº 9.
- GARCÍA JANÉ, J., (2012), Adéu, capitalisme. 15M-2031. ed. Icaria, Barcelona

- GARNER, J., GASSIOT, R., PUJOL, J., ZENOBI, L., (2010) *Advocats combatius i obrers rebels*. El Col·lectiu Ronda i els conflictes laborals durant el franquisme i la transició, ECOS, Barcelona
- GIBSON-GRAHAM, J. K., (2006), *A postcapitalist politics*, University of Minnesota Press
- GIBSON-GRAHAM, J. K., (2008), 'Diverse Economies: Performative Practices for 'Other Worlds'', *Progress in Human Geography*, 32 (5), pp. 613-632
- GLÉMAIN, P., (2015), 'Entreprendre le Territoire: Vers un modèle de Développement Local Durable Social', Workshop 'Social and Solidarity Finance', UNRISD, mayo 2015, Ginebra
- GODELIER, M., (1969), *Sobre el modo de producción asiático*, ed. Martínez Roca S.A., Barcelona
- GODELIER, M., (1998), *El enigma del don*, ed. Paidós, Barcelona
- GRAEBER, D., (2001), *Toward an Anthropological Theory of Value. The False Coin of Our Own Dreams*, ed. Palgrave, Nueva York
- GUESLIN, A., (1987), *L'invention de l'économie sociale. Le XIX siècle français*, Ed. Économica, París
- GUTIÉRREZ NIETO, B., (2004), *Hacia una clasificación de los productos financieros sociales en España. Consolidación del microcrédito y primeros pasos de la creación de un banco ético*, en *Boletín de estudios económicos*, LXI (182): 323-342
- GUTIÉRREZ NIETO, B., (2005), *La financiación socialmente responsable: el microcrédito en España*, ed. Aranzadi, Navarra
- GUTIÉRREZ NIETO, B., SERRANO-CINCA, C., MAR MOLINERO, C., (2009) 'Social efficiency in microfinance institutions' in *Journal of the Operational Research Society*, 60(19): 104–119.
- GUDEMAN, S., (2008), *Economy's tension. The Dialectics of Community and Market*, ed. Bergahn Books, New York, Oxford.
- HART, K., (1986), 'Heads or Tails? Two Sides of the Coin', en *Man, New Series*, vol. 21, nº 4 (dec. 1986), pp. 637-656, published by: Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland
- HART, K., (2000), *The memory bank. Money in an unequal world*, en línea: www.thememorybank.co.uk
- HART, K., LAVILLE, J. L., CATTANI, A. D., (ed.) (2010), *The Human Economy. A citizen's guide*, ed. Polity Press, Oxford
- HARVEY, D., (2007), *Breve historia del Neoliberalismo*, Akal, Madrid [2005]

- JESSOP, B. (2002), 'Liberalism, Neoliberalism, and Urban Governance: A State-Theoretical Perspective' en *Antipode*, Volume 34, Issue 3, Julio 2002, p. 452-472
- KASMIR, S. (1999), *El mito de Mondragón. Cooperativas, política y clase trabajadora en una ciudad del País Vasco*, ed. Txalaparta, Tafalla (Navarra)
- LAVILLE, J. L., GARCÍA, J., (2009), *Crisis capitalista y economía solidaria. Una economía que emerge como alternativa real.*, Icaria, Barcelona
- LAVILLE, J. L. (2013), 'The Social and Solidarity Economy. A Theoretical and Plural Framework', UNRISD Conference on the Potential and Limits of Social and Solidarity Economy, 6-8 May 2013, Geneva
- LIPIETZ, A., (2001), *Pour le tiers secteur. L'économie sociale et solidaire: pourquoi, comment?*, Coédition La découverte-La documentation française, Paris.
- LIPIETZ, A., (2002), 'Qu'est ce que l'économie sociale et solidaire?', intervention aux Etats Généraux de l'Ecologie Politique, Aix-en-Provence, 23 février 2002.
- LIPIETZ, A., (2004), 'Du mythe autogestionnaire à l'économie solidaire', Préface à N. Ferreira, *Economie sociale et autogestion: entre utopie et réalité*, L'Harmattan, Paris, 2004.
- LIPIETZ, A., (2006), 'Société civile et tiers secteur', *Tiers secteur, Société civile. Deux entrées pour L'economie sociale de A à Z. Alternatives économiques, Hors-série pratique n22*, janvier 2006.
- LOBATO, M., VALENZUELA, H., (2014), 'Mercado de valores. Estrategias económicas emergentes en tiempos de crisis' en *Actas del XIII Congreso de Antropología de la FAAEE*, 2-5 septiembre 2014, Tarragona (pp. 2609-2626)
- McMUTRY, J. J. (2013), 'Prometheus, Trojan Horse or Frankenstein? The Social and Solidarity Economy as Community Creation, Market Wedge, or State Monster', UNRISD Conference on the Potential and Limits of Social and Solidarity Economy, 6-8 May 2013, Geneva.
- MARTÍ-COSTA, M. (dir.) (2010), 'La participació en las cooperatives de treball a Catalunya', informe del Institut de Govern i Polítiques Públiques (IGOP)
- MARX, K. (1978 [1867]), *El capital. Crítica de la economía política*, vol.1, ed. Fondo de Cultura Económica, México
- MAUSS, M. (2009 [1923]), *Ensayo sobre el don. Forma y función del intercambio en las sociedades arcaicas*, ed. Katz, Madrid
- MAUSS, M. (1997), *Écrits politiques. Textes réunis et présentés par Marcel Fournier*, ed. Fayard, París
- MELIÁN, A., PALOMO, R., SANCHIS, J.R., SOLER, F., (2006) 'La investigación en

- materia de cooperativas de crédito y de grupos cooperativos' en Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, CIRIEC-España, nº 56, noviembre 2006, pp. 25-64
- MOLINA, J. L., REVILLA, S., PAMPALONA, J., (2014), 'Las redes sociales de la economía social' en Actas del XIII Congreso de Antropología de la FAAEE, 2-5 septiembre 2014, Tarragona
 - MOULAERT, F., AILENEI, O., (2005) 'Social Economy, Third Sector and Solidarity Relations: A Conceptual Synthesis from History to Present' en Urban Studies, Vol. 42, nº 11, pp. 2037-2053, Octubre 2005
 - NAROTZKY, S., (1988) 'Hecha la ley, hecha la trampa: el espíritu 'cooperativo' en la transición' en Arxiu d'etnografia de Catalunya: revista d'antropologia social, nº 6, 1988, pp. 207-220
 - NAROTZKY, S., (2004), Antropología económica. Nuevas tendencias., ed. Melusina, Barcelona
 - NAROTZKY, S., (2007), 'The Project in the Model. Reciprocity, Social Capital, and the Politics of Ethnographic Realism', Current Anthropology, Volume 48, Number 3, June 2007
 - NAROTZKY, S., (2010) 'Reciprocidad y capital social: modelos teóricos, políticas de desarrollo, economías alternativas. Una perspectiva antropológica' en Saturno devora a sus hijos. Miradas críticas sobre el desarrollo y sus promesas, BRETÓN, V. (ed.), ed. Icaria, Barcelona
 - NAROTZKY, S., (2013) Economías cotidianas, economías sociales, economías sostenibles, ed. Icaria, Barcelona
 - NAROTZKY, S., BESNIER, N., (2014), 'Crisis, Value and Hope: Rethinking the Economy. An Introduction to Supplement 9', Current Anthropology, Volume 55, Supplement 9, August 2014
 - NAVARRO, Z., (2007), "'Mobilization without emancipation": The Social Struggles of the Landless in Brazil' en SANTOS, B. de Sousa, Another production is possible. Beyond the Capitalist Canon, ed. Verso, Londres-Nueva York
 - NELSON, P., (2013), Cooperation, Association and Solidarity in International Finance? Forms of Social Solidarity Investment in Microfinance, UNRISD Conference on the Potential and Limits of Social and Solidarity Economy, 6-8 May 2013, Geneva.
 - PANYELLA, J; EX-LIBRIS S.C.C.L., (2006) Mol Matric. Dando forma a la autogestión, ECOS, Barcelona
 - PALOMO ZURDO, R. J., (1995) 'Los grupos financieros cooperativos' en Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, CIRIEC-España, nº 27, diciembre 1997, pp. 35-67

- PARCERISA, J. (2002), 'Les societats cooperatives i llur lògica financiera' en Nexa. Quaderns d'autogestió i economia cooperativa., Barcelona, enero 2002, nº 9.
- PARRY, J., BLOCH, M., (ed.) (1989), Money and the morality of exchange, Cambridge University Press, Cambridge
- PÉREZ OROZCO, A. (2014), Subversión feminista de la economía. Aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida, ed. Traficantes de sueños, Madrid.
- PFEILSTETTER, R., (2014), 'Emprendimiento social e iniciativas socioeconómicas emergentes: fronteras y diálogos entre economía, cultura y sociedad' en Actas del XIII Congreso de Antropología de la FAAEE, 2-5 septiembre 2014, Tarragona
- POLANYI, K. (1989 [1944]) La gran transformación: crítica al liberalismo económico, ed. La Piqueta, Madrid
- POLANYI, K. (1994 [1977]), El sustento del hombre, ed. Mondadori, Barcelona
- REIFNER, U. (2007), 'Working to achieve responsible credit', artículo presentado en la Conferencia 'Increasing financial capability' de la Comisión Europea el 28 de marzo del 2007
- SABATÉ MURIEL, I. (2009), 'Ein Zuhause'. Etnografía del aprovisionamiento de vivienda en el barrio berlinés de Friedrichschain, tesis doctoral en línea: <http://hdl.handle.net/2445/35208>
- SAN JOSÉ RUIZ DE AGUIRRE, L., RETOLAZA ÁVALOS, J. L., (2007), 'Análisis comparativo de la banca ética con la banca tradicional' en Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro, ed. Universidad de la Rioja, <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2233331> consultado 12 julio 2011.
- SAN JOSÉ, L., RETOLAZA, J. L., GUTIÉRREZ, J., (2010) 'Ethical banks: an alternative in the financial crisis' en la revista Social Science Research Network (SSRN) en línea: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1416757 , consultado 26 de julio 2011.
- SAN JOSÉ, L., RETOLAZA, J. L., GUTIÉRREZ, J., (2009) 'Are Ethical Banks Different? A Comparative Analysis Using the Radical Affinity Index' en Journal of Business Ethics
- SEMINARIO DE ECONOMÍA CRÍTICA TAIFA (2006), 'Del pleno empleo a la plena precariedad' en Informes de economía nº 3, en línea: www.seminaritaifa.org
- SIMMEL, G., (1997) Filosofía del dinero, Ed. Centro de Estudios Constitucionales, Madrid
- SCOTT, J. C. (1976), The Moral Economy of the Peasant. Rebellion and Subsistence in Southeast Asia, Yale University Press, New Haven,
- SETEM ONGD, (2005) Finanzas éticas. La otra cara de la moneda, en línea: www.finanzaseticas.org/category/documentacion/publicaciones-setem

- SOUSA SANTOS, B., (2007a), *Another production is possible. Beyond the Capitalist Canon*, ed. Verso, Londres-Nueva York
- SOUSA SANTOS, B., RODRÍGUEZ, C., (2007b), 'Para ampliar el canon de la producción', en *Otra economía*, vol. I, nº 1-2º semestre
- SUNYER, R., (2002) 'Principis de banca ètica' en *Nexe. Quaderns d'autogestió i economia cooperativa.*, Barcelona, enero 2002, nº 9
- SWYNGEDOUW, E., (2005), 'Governance Innovation and the Citizen: The Janus Face of Governance-beyond-the-State', *Urban Studies*, Vol. 42, No. 11, 1991– 2006, October 2005
- TEIS, X., (2011), *Cómo cambiar el mundo con tu dinero. Alternativas a la banca convencional*, Icaria, Barcelona
- TERRADAS, I. (2005), 'Acerca de un posible malentendido sobre la obligación de reciprocidad', en Moreno, P. (ed.) *Entre las gracias y el molino satánico. Lecturas de Antropología Económica*, pp. 211-232
- THOMPSON, E. P., 'The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century', *Pass and Present*, Vol. 50: 76 -136
- VIDAL, I. (1987a) *Crisi econòmica i transformacions en el mercat de treball. L'associacionisme de treball a Catalunya.* ed. Diputació de Barcelona, Barcelona
- VIDAL, I. (1987b), 'La necesidad de una unidad de análisis para el estudio de la Economía Social en España' en CIRIEC-España *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 2, octubre-diciembre 1987, pp. 91-104
- VIDAL, I. (coord.) (2002), *El Tercer sector i l'economia social a Barcelona*, ed. CESB (Consell Econòmic i Social de Barcelona), Barcelona
- VIDAL, P. (dir.), (2007) 'Diagnòstic sobre l'interès del tercer sector i l'economia social per una banca ètica', en *Papers de l'Observatori de les Finances Ètiques*, Núm. 1, FETS, Barcelona
- VV.AA., *La historia de Bruguera desde las mujeres.* 1991, material no publicado.
- XARXA D'ECONOMIA SOLIDÀRIA (ed.), (2009), *Hi ha una economia que és solidària*, ed. Ecos, Barcelona
- ZELIZER, V. (2011), *El significado social del dinero*, ed. Fondo de Cultura Económica de Argentina, Buenos Aires
- ZELIZER, V. (1996), 'Payments and Social Ties'. *Sociological Forum*, vol. 11, nº 3, Special Issue: Lumping and Splitting (Sept. 1996), pp. 481-495

Otras fuentes:

BOE 27/06/2009: Real Decreto-Ley 9/2009 sobre reestructuración bancaria y reforzamiento de los recursos propios de las entidades de crédito

BOE, Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible, 05. 03. 2011

BOE, Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, 30. 03. 2011

DOGC: Llei 18/2002, DOGC núm. 3882 de data 13/05/2003

www.autonomiaobrera.net

www.economiasolidaria.org

www.xes.cat

www.coop57.coop

LISTA DE ABREVIATURAS

ACI: Alianza Cooperativa Internacional

BPE: Banca Popolare Ética

CNT: Confederación Nacional de Trabajadores

CC.OO: Comisiones Obreras

E.S.S: Economía Social y Solidària

UGT: Unión General de Trabajadores

O.I.T.E.B.S.A.: Organización Interna Trabajadores Editorial Bruguera Sociedad Anónima

F.A.C.: Federación Autónoma de Colectivos

F.A.C.C.T.A.: Federación Autónoma de Cooperativas Catalanas de Trabajo Asociado

F.C.T.A.C.: Federación de Cooperativas de Trabajo Asociado de Cataluña

F.C.T.C.: Federación de Cooperativas de Trabajo de Cataluña

FETS: Finançament Ètic i Solidari

F.S.M.: Foro Social Mundial

R.E.A.S.: Red de redes de Economía Alternativa y Solidaria

R.S.C.: Responsabilidad Social Corporativa

R.U.F.A.S.: Red de Útiles Financieros Alternativos y Solidarios

X.E.S.: Xarxa d'Economia Solidaria

RESUMEN

La tesis aborda el modelo de financiación particular que lleva a cabo la cooperativa catalana de servicios financieros Coop57 desde la perspectiva de la constante tensión que supone la preservación de los valores sociales que fundamentan los pilares ideológicos de la cooperativa y la viabilidad económica exigida a toda empresa social.

La hipótesis de partida plantea una tensión constante entre los valores sociales y el valor económico debido a la tendencia de la lógica del mercado de subordinar los primeros al segundo.

El significado concreto que adoptan los valores sociales en Coop57 es abordado desde una perspectiva de las prácticas vividas por los actores sociales (no siempre exentas de conflicto y contradicciones) y sus transformaciones a lo largo de los 20 años de historia de la cooperativa. La etnografía muestra que la base de los valores sociales parte de los principios del movimiento autónomo obrero y los principios históricos cooperativistas para luego adoptar los valores de la economía social y solidaria y de las finanzas éticas.

Mi aproximación etnográfica se ha centrado en dos momentos de tensión producidos por 1) el proceso de profesionalización de la cooperativa que exigió la incorporación de técnicas empresariales y 2) por el crecimiento de la base social y económica de la cooperativa. Como resultado del primer momento se afianza un proceso de valorización propio que difiere de los usados por las finanzas éticas y que incluye elementos no económicos (aunque la etnografía muestra que a veces estos elementos no económicos acaban reforzando el proceso de acumulación propio del capital). Como resultado del segundo, el esfuerzo por equilibrar el crecimiento en aras de no perder el sentido asambleario y participativo supone un constante desafío hacia la innovación, muy presente en la cooperativa desde sus inicios.

Los resultados muestran cómo la lógica económica predomina en la cooperativa exigida por el contexto competitivo del mercado en el que opera, pero que ha conseguido afianzar unos valores sociales no poco desdeñables que otorgan autonomía e identidad a la cooperativa. Así, los valores sociales adoptan un carácter ideológico heterogéneo movido por el deseo de transformación social de la tradición cooperativista que le lleva a redefinirse constantemente como actor social en su relación con el Estado y el Mercado, en una posición más de resistencia que como actor de un entramado económico plural y diverso.

ABSTRACT

The main object of study of this thesis is the particular financial model of the Catalan financial services cooperative Coop57. The study focuses on the constant tensions that exist between the social values that constitute the ideological base of the cooperative and the economic viability demanded of all social enterprises.

The main hypothesis is that there is a constant tension between the social values and the economic value due to the tendency inherent to the market logic to subordinate the first ones to the second one.

The specific meaning that the social values take on in Coop57 is addressed by a perspective which focuses on the practical experiences of the social actors (not always exempt of conflicts and contradictions) and the transformations that these have experienced throughout the 20 years of the cooperative's history. The ethnography shows that the basis of the social values of the cooperative are to be found in the principles of the autonomous labour movement and the historical principles of the cooperativism, and, later on, in the values of the social and solidarity-based economy and the ethical finance.

The ethnography puts focus on two moments of tension originated by 1) the process of professionalization of the cooperative which required an incorporation of business techniques, and 2) the growth of the social and economic base of the cooperative. As a result of the first process, the cooperative created a singular process of valorization different from the ones used by the ethical finance that include non-economic elements (although the ethnography shows that sometimes these non-economic elements end up reinforcing the process of capital accumulation). As a result of the second process, the effort to equalize the growth with the assembly and participatory practices of the members has supposed a continuous challenge to the innovation, very present in the cooperative since its origins.

The main finding is that the economic logic prevails in the cooperative, forced by the competitive context of the market in which it works. However, at the same time, it has consolidated several social values, far from negligible, which confer autonomy and identity to the cooperative. This way, the social values adopt a heterogeneous ideological character based on the cooperative tradition's desire for social transformation, a fact which forces it to continuously redefine itself as a social actor in its relation with the State and the Market; more in a position of resistance than as an actor in a plural and diverse economic scenario.

ANEXOS:

1. Resistencia de los trabajadores dentro de la Editorial Bruguera (1986)

(fuente: Grupo de ex trabajadores de la antigua Editorial Bruguera,
Centro Cívico El Coll-La Bruguera, Barcelona)

2. Desalojo de los trabajadores de la Editorial Bruguera (1986)

(fuente: Grupo de ex trabajadores de la antigua Editorial Bruguera,
Centro Cívico El Coll-La Bruguera, Barcelona)

3. Votación en asamblea

4. Sede de la cooperativa en el barrio de Sants de Barcelona

5. Cuestionario de la Comisión Social (2015)





QÜESTIONARI SOCIAL

Coop57 | Comissió Social • • •

- **Nom de l'entitat:**
- **Domicili social:**
- **Telèfon:**
- **Adreça electrònica:**
- **Pàgina Web:**
- **Persona de contacte:**
- **Any de creació:**
- **Forma jurídica:**
- **Nombre de persones sòcies:**
- **Nombre de persones treballadores:**
- **Àmbit d'actuació:**

- **Activitat econòmica:** SÍ NO
 Quina?

- **Sol·liciteu un préstec a Coop 57?** SÍ NO
 Import
 Finalitat

- **Sou una entitat sense afany de lucre?**

Apartats del qüestionari

1. Objecte social
2. Organització interna
3. Aspectes laborals
4. Aspectes socioeconòmics
5. Impacte social i ambiental
6. Específic cooperatives

Treballadors								
Treballadores								
Voluntaris								
Voluntàries								

1. Llocs de treball per edat, sexe i funció

LLOCS DE TREBALL PER EDAT, SEXE I FUNCIO									
Fins a 25 anys			De 26 a 45			Més grans de 45			
H	D	Total	H	D	Total	H	D	Total	

Funcions

Gerència
Gestió administrativa
Tècnica/comandament intermedi
Resta de personal

2. Llocs de treball per formació acadèmica i sexe

LLOCS DE TREBALL PER FORMACIÓ ACADÈMICA I SEXE									
Sense Estudis			Estudis Primaris, Secundaris i/o FP			Estudis Universitaris			
H	D	Total	H	D	Total	H	D	Total	

Funcions

Gerència
Gestió administrativa
Tècnica/comandament intermedi
Resta de personal

3. Baixes i excedències laborals dels últims 3 anys

BAIXES I EXCEDÈNCIES LABORALS DELS ÚLTIMS 3 ANYS					
Núm. Baixes	Malaltia	Accident	Maternitat	Paternitat	

Funcions

Gerència	H				
	D				
Gestió administrativa	H				
	D				
Tècnica/comandament intermedi	H				

	D					
Resta de personal	H					
	D					

					A l t r e s
Núm. Excedències	Cura de 3a persona	Formació	Maternitat	Paternitat	

Funcions

Gerència	H					
	D					
Gestió administrativa	H					
	D					
Tècnica/comandament intermedi	H					
	D					
Resta de personal	H					
	D					

4. Quins criteris de selecció de personal teniu?

6. ASPECTES SOCIOECONÒMICS

4.1. Quins criteris utilitzeu per aplicar els beneficis? Teniu algun fons de reserva especial?

4.2. I per eixugar les pèrdues?

1. Teniu alguna mesura de protecció social complementària per a les persones sòcies/treballadores? Quina?
2. Quin volum aproximat d'ingressos anuals teniu? ¿Ens podeu indicar en percentatge l'origen d'aquest ingressos?:

ORIGEN	%	Volum total
Activitat econòmica		
Subvencions		
Quotes socis		
Altres:		

3. Teniu concedits tots els permisos i llicències exigits?

4. Heu realitzat alguna gestió encaminada a implantar la qualitat?

6 IMPACTE SOCIAL I MEDI AMBIENT

6.1. Quines relacions teniu amb moviments i entitats socials (mutualisme, cooperativisme, associacionisme..)? Indiqueu el motiu de la relació (geogràfica, per tipus de tasca...). ¿Treballeu en xarxa amb alguna altra entitat?

6.2 Doneu suport a algun projecte? Quin?

6.3 Destineu algun percentatge fix dels beneficis a projectes de cooperació local o internacional?

6.4 Quins mecanismes teniu per recollir les queixes o incidències de la vostra activitat? Com les ateneu?

6.5 Quines mesures actives preneu encaminades a protegir el medi ambient? Teniu instruccions internes o certificacions en aquesta matèria?

6.6 Feu promoció o divulgació d'actituds mediambientals proactives?

6.7 Quines mesures utilitzeu per vetllar pel consum responsable i l'estalvi?

6.8 Elaboreu el balanç social anual promogut per la Xarxa d'Economia Solidària?

ESPECÍFIC COOPERATIVES

Ompliu aquest apartat només si sou cooperativa...

Quin és el procediment d'incorporació com a soci? Quant temps triga? Quina és l'aportació al capital social? Com es desemborsa?

Hi ha persones sòcies no treballadores? Com es remunera la seva aportació?

Hi ha persones treballadores que no són sòcies? Quines activitats desenvolupen? A quin conveni s'acullen? Disposen d'algun canal de participació per a la presa de decisions?