



Consell Econòmic i Social
de Barcelona



El tercer sector i l'economia social a Barcelona

PRESENTACIÓ

INTRODUCCIÓ

BARCELONA, UNA NOVA REALITAT PER AL DESENVOLUPAMENT DE L'ECONOMIA SOCIAL

Barcelona: una realitat econòmica i social canviant

La ciutat del coneixement i els nous sectors estratègics

Les empreses socials en el nou model de ciutat

CONCEPTES I ENFOCAMENT

Diferents denominacions per anomenar un conjunt d'organitzacions

Terçer Sector: sinònim d'aliança estratègica

Formes jurídiques més freqüents que pertanyen al Terçer Sector

Isomorfisme

Àmbits d'activitat econòmica

Presència de l'Economia Social en els nous jaciments d'ocupació

Economia Social, Terçer Sector, Terçer Sistema: nous conceptes

ECONOMIA SOCIAL, TERCER SECTOR I TERCER SISTEMA: UNA APROXIMACIÓ QUANTITATIVA MUNDIAL

Terçer Sistema i Ocupació en la Unió Europea (1995-1997)

Les entitats sense ànim de lucre: una aproximació quantitativa mundial

LES COOPERATIVES DE TREBALL ASSOCIAT

Orígens del Cooperativisme de Treball Associat

Redescobriments de les Cooperatives de Treball Associat

Les Cooperatives de Treball Associat a Espanya

Les Cooperatives de Treball Associat a Barcelona i a Catalunya

ECONOMIA SOCIAL I SOCIETATS LABORALS

Origen i desenvolupament de les Societats Laborals

Les Societats Laborals a Espanya

Les Societats Laborals a Barcelona i Catalunya

LES EMPRESES SOCIALS D'INSERCIÓ PEL TREBALL

Exemples d'empreses socials d'inserció pel treball

LES ASSOCIACIONS I LES INICIATIVES DE L'EDUCACIÓ EN EL LLEURE

El sorgiment dels moviments juvenils de l'educació en el lleure

El desenvolupament de les associacions educatives que actuen en l'àmbit del lleure

El reconeixement públic de les associacions educatives que actuen en l'àmbit del lleure

LES MUTUALITATS DE PREVISIÓ SOCIAL.

El paper de Catalunya i Barcelona com a motor del mutualisme espanyol

RESUM I PROPOSTES DE FOMENT DEL TERCER SECTOR, ECONOMIA SOCIAL A LA CIUTAT DE BARCELONA

Un desenvolupament sectorialitzat

Barcelona: una realitat econòmica i social canviant

Dona, Terçer Sector i Economia Social

Les xifres del Terçer Sector i Economia Social

Promoció de les empreses i entitats del Terçer Sector i Economia Social

Responsabilitat de les empreses i entitats del Terçer Sector i Economia Social

Les empreses del Terçer Sector i Economia Social en el nou model de ciutat

PERSPECTIVES

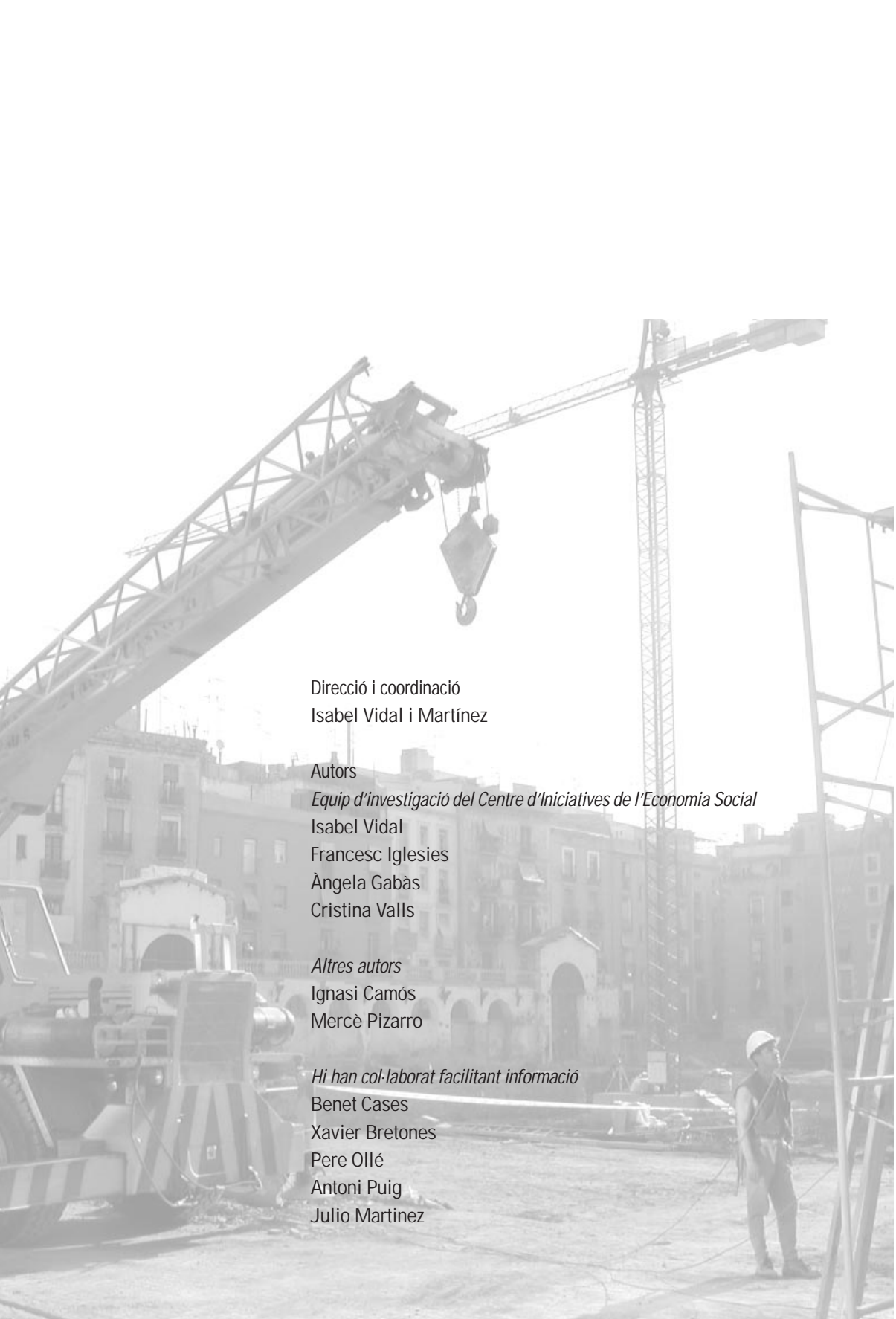
Característiques i avantatges de les entitats no lucratives

Empresa social

Les teories de la New Public Management

A mode de conclusió

BIBLIOGRAFIA



Direcció i coordinació
Isabel Vidal i Martínez

Autors

Equip d'investigació del Centre d'Iniciatives de l'Economia Social

Isabel Vidal

Francesc Iglesias

Àngela Gabàs

Cristina Valls

Altres autors

Ignasi Camós

Mercè Pizarro

Hi han col·laborat facilitant informació

Benet Cases

Xavier Bretones

Pere Ollé

Antoni Puig

Julio Martínez

L'estudi és una proposta aprovada per la comissió Executiva del CESB

Agustí Bonavia, president

Maravillas Rojo, vicepresidenta

Angel Crespo, vicepresident

Ciriaco Hidalgo, vicepresident

i els consellers Ignasi Ragàs, Ajuntament de Barcelona; Oriol Illa, UGT; Rafael Milla, CCOO,
i Javier Ibars, FTN

José Antonio Fernandez, secretari general

El nostre agraïment al grup de treball que amb les seves propostes i suggeriments va enriquir els continguts d'aquest llibre

Armand Vilaplana, Federació de Societats Anònimes Laborals de Catalunya

Jordi Via i Mireia Franc, Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya

Miquel Vidal, Centre d'Iniciatives de l'Economia Social

Abilio Calvo, Universitat Pompeu Fabra

Jofre Villanueva, Consell de la Joventut de Barcelona

Narcisa Salvador i Pasqual Ballarí, Ajuntament de Barcelona

Quim Sabater, Càritas

Gemma Bescós, Rosa Centelles i Lucía Boronat, de la Unió General de Treballadors

Edita: Consell Econòmic i Social de Barcelona

Direcció editorial: José Antonio Fernández

Disseny: José Luis Santiago i Carles Bartolomé

Fotografies: Carles Bartolomé, EMAV i Ecotècnia

ECONOMIA SOCIAL I TERCER SECTOR

El Consell Econòmic i Social de Barcelona, com a òrgan de consulta i participació de la ciutat de Barcelona, vol continuar aprofundint la seva línia de treball relativa a l'anàlisi de la realitat socioeconòmica de la nostra ciutat, juntament amb l'aportació de noves idees i propostes, per tal d'aconseguir que Barcelona continuï essent capdavantera en el progrés social i econòmic.

Barcelona és una ciutat en la què l'activitat econòmica és una realitat complexa i molt diversa. Aquí es desenvolupen, creixen i conviuen diferents maneres d'entendre l'organització de l'activitat econòmica i del treball. Conscient d'aquesta realitat, el CESB ha tractat d'identificar i analitzar una part molt important del teixit econòmic de la nostra ciutat. Fruit d'aquest esforç, presentem aquest estudi sobre l'Economia social i el tercer sector.

Els termes *economia social*, *tercer sector* i *tercer sistema* intenten definir un sector emergent compost per societats laborals, cooperatives, empreses d'inserció, associacions etc. Però, més enllà de qualsevol denominació, aquesta és una realitat que té un profund arrelament històric a la nostra societat que està experimentant un procés de renovació i expansió que hem de recolzar.

Les dinàmiques de transformació de Barcelona produeixen canvis en els hàbits socials i alhora creen noves necessitats que impliquen nous espais i noves oportunitats. Des de la Comissió Europea i des del Comitè Econòmic i Social europeu –el nostre referent en la Unió Europea– s'ha subratllat el potencial del tercer sector i l'economia social. Hem d'aprofitar i potenciar la seva capacitat de creació de noves activitats i d'ocupació, tot i tenint en compte el seu nivell de proximitat tant en lo local com a les persones .

Atesa la complexitat i diversitat d'aquest sector la Comissió Executiva del CESB va decidir demanar la col·laboració de les organitzacions més representatives d'aquest sector. Aquest llibre recull les aportacions de les persones que millor coneixen el sector des de la seva experiència per les responsabilitats que hi exerceixen. Hem de fer palès el nostre agraïment als responsables de la FESALC, la FCTC, el CJB i Càritas, que juntament amb l'Ajuntament, CCOO, FTN, UGT hi han participat activament i a l'equip dirigit per Isabel Vidal que ha estat capaç de recollir i posar ordre a totes les aportacions i dades que presentem.

Confiam que aquest estudi serveixi per estimular més activitat, més i millor ocupació i per enriquir i diversificar el nostre teixit econòmic.

Agustí Bonavia i Pérez
President del CESB



Introducció

ECONOMIA SOCIAL I TERCER SECTOR

El Consell Econòmic i Social de Barcelona, com a òrgan de consulta i participació de la ciutat de Barcelona, vol continuar aprofundint la seva línia de treball relativa a l'anàlisi de la realitat socioeconòmica de la nostra ciutat, juntament amb l'aportació de noves idees i propostes, per tal d'aconseguir que Barcelona continuï essent capdavantera en el progrés social i econòmic.

Barcelona és una ciutat en la què l'activitat econòmica és una realitat complexa i molt diversa. Aquí es desenvolupen, creixen i conviuen diferents maneres d'entendre l'organització de l'activitat econòmica i del treball. Conscient d'aquesta realitat, el CESB ha tractat d'identificar i analitzar una part molt important del teixit econòmic de la nostra ciutat. Fruit d'aquest esforç, presentem aquest estudi sobre l'Economia social i el tercer sector.

Els termes *economia social*, *tercer sector* i *tercer sistema* intenten definir un sector emergent compost per societats laborals, cooperatives, empreses d'inserció, associacions etc. Però, més enllà de qualsevol denominació, aquesta és una realitat que té un profund arrelament històric a la nostra societat que està experimentant un procés de renovació i expansió que hem de recolzar.

Les dinàmiques de transformació de Barcelona produeixen canvis en els hàbits socials i alhora creen noves necessitats que impliquen nous espais i noves oportunitats. Des de la Comissió Europea i des del Comitè Econòmic i Social europeu –el nostre referent en la Unió Europea– s'ha subratllat el potencial del tercer sector i l'economia social. Hem d'aprofitar i potenciar la seva capacitat de creació de noves activitats i d'ocupació, tot i tenint en compte el seu nivell de proximitat tant en lo local com a les persones .

Atesa la complexitat i diversitat d'aquest sector la Comissió Executiva del CESB va decidir demanar la col·laboració de les organitzacions més representatives d'aquest sector. Aquest llibre recull les aportacions de les persones que millor coneixen el sector des de la seva experiència per les responsabilitats que hi exerceixen. Hem de fer palès el nostre agraïment als responsables de la FESALC, la FCTC, el CJB i Càritas, que juntament amb l'Ajuntament, CCOO, FTN, UGT hi han participat activament i a l'equip dirigit per Isabel Vidal que ha estat capaç de recollir i posar ordre a totes les aportacions i dades que presentem.

Confiam que aquest estudi serveixi per estimular més activitat, més i millor ocupació i per enriquir i diversificar el nostre teixit econòmic.

Agustí Bonavia i Pérez
President del CESB

El paper assignat a l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema en els sistemes de benestar dels països de l'Europa occidental s'ha modificat de forma radical des de fa no gaire més de vint anys. En el cas de l'Estat espanyol, i fins ben entrats els anys vuitanta, el sector, en l'àmbit de la col·laboració en la prestació de serveis d'interès general, es considerava gairebé residual i en procés de desaparició. En aquest període, el nou estat del benestar, en procés de construcció, havia de ser capaç de responsabilitzar-se de la direcció, disseny, finançament i gestió de tota la cistella de serveis que havien de satisfer les necessitats socials, sanitàries, culturals, etc., de la societat espanyola, catalana i barcelonina. Pels responsables de la construcció de l'estat del benestar, les grans institucions històriques, com poden ser Creu Roja o Càritas, havien de ser organitzacions residuals i en procés d'extinció paral·lela a la implantació d'aquest nou sistema de benestar. Es considerava, per tant, que formaven part d'una altra època de la història de l'Estat espanyol.

Contràriament a aquest plantejament, i de forma paral·lela a la construcció de l'estat del benestar, han anat sorgint noves organitzacions de la societat civil, estructurades en nous sectors d'activitat. L'època de major dinamisme de l'associacionisme i de la creació d'entitats sense ànim de lucre en el nostre país ha tingut lloc al llarg dels anys vuitanta i noranta del segle XX, és a dir, coincidint amb el període de construcció de l'estat del benestar.

A mitjans dels anys vuitanta, a l'Estat espanyol ningú no parlava de Tercer Sector ni de Tercer Sistema. A partir de 1986, es va començar a utilitzar el concepte d'Economia Social, però amb una significació molt restringida, ja que amb aquest terme es feia referència a les cooperatives de treball associat i a les societats laborals constituïdes per treballadors aturats o en risc d'atur. Això implica que, en aquella època, els responsables de la gestió política i els agents socials associaven Economia Social a les iniciatives o intents de creació d'ocupació. Es tracta d'una significació tàctica i conjuntural; l'Economia Social era un instrument que havia d'ajudar a resoldre el principal problema que tenia en aquell moment la societat espanyola: la creació i el manteniment de llocs de treball.

Des de 1975, s'ha enregistrat a l'Estat espanyol un fort creixement d'organitzacions empresarials gestionades amb criteris de democràcia interna i sense finalitat de lucre. Són organitzacions procedents de la iniciativa de la societat civil, que han nascut per donar satisfacció a una demanda insatisfeta per als seus promotors. Aquests promotors, de diferents procedències, tenen també unes demandes insatisfetes i uns objectius diferents, fet pel qual les expressions que prenen les organitzacions varien en funció dels objectius dels seus promotors. En un primer moment,

la societat va ser conscient de l'existència d'aquelles organitzacions, l'objectiu de les quals era la creació i manteniment de llocs de treball entre les persones en atur. Més tard, la societat va començar a adonar-se de l'existència d'un altre tipus d'organitzacions procedents de la iniciativa de la societat civil: aquelles que treballaven en l'àmbit de l'exclusió social, de les discapacitats, de la prestació de serveis a les persones. Si les primeres van tenir el seu reconeixement durant els anys vuitanta, les segones han començat a tenir-lo a mitjans dels anys noranta del segle XX. Aquest darrer tipus d'organitzacions també han començat a identificar-se amb el terme de Tercer Sector.

L'any 1997, el Parlament de la Unió Europea introduí un nou terme: Tercer Sistema. Aquest nou concepte, juntament amb els termes Economia Social i Tercer Sector, reflecteix una significació d'aliança estratègica entre totes aquestes organitzacions. Aquesta aliança estratègica permet aconseguir una major visualització en una societat en la qual el sector privat i el sector públic estan ben organitzats, estructurats i identificats.

La tesi que es defensa en aquest llibre és que tant les empreses de l'Economia Social com les empreses i entitats del Tercer Sector són instruments que han de satisfer unes necessitats a les quals, en el moment del seu naixement, l'Estat i el mercat no donen una resposta satisfactòria. Economia Social, Tercer Sector i Tercer Sistema no són tres sectors independents i diferents. Són termes que han de facilitar la identificació d'un sol sector.

Encara que no hi ha un consens general, es considera que a Europa la revaluació o l'interès a partir de mitjans dels anys noranta envers les organitzacions procedents de la societat civil està en estreta relació amb la crisi dels sistemes de benestar. Les empreses i entitats de l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema han ajudat a satisfer una demanda social cada dia més diversificada. En comparació amb les agències públiques, aquestes organitzacions han demostrat estar en millors condicions per poder ajustar-se a les diverses necessitats dels diferents col·lectius de ciutadans. Mentre que al voltant d'aquesta explicació existeix un consens general, hi ha divergències en relació al paper que aquest sector ha d'assumir en la reforma del sistema de benestar, i en relació als models de regulació i promoció més desitjables.

La interpretació més corrent consisteix a considerar les empreses i entitats que pertanyen a l'Economia Social, Tercer Sector, Tercer Sistema com a instruments que han de facilitar la reducció de la despesa pública i, alhora, permetre la flexibilització dels serveis amb l'objectiu de satisfer una demanda que incrementa els seus nivells d'exigència i complexitat. Des

d'aquest punt de vista, el sector és considerat com un instrument que ha de facilitar la continuïtat de l'estat del benestar sense que es posi en qüestió de forma greu la qualitat dels serveis públics. Tanmateix, aquesta concepció tendeix a ser molt reduccionista. La crisi de l'estat del benestar no només fa referència a l'escassetat de recursos financers públics; és una crisi que també incideix en el tipus de serveis que l'Estat subministra i en la manera en què són produïts i oferts.

En els darrers vint-i-cinc anys, s'han produït profundes modificacions en la nostra societat. La incorporació de la dona al mercat de treball ha reduït considerablement la capacitat productiva de la unitat familiar. Probablement, la incorporació de la dona en l'esfera de l'ocupació remunerada sigui un dels principals factors que permet explicar els canvis en les necessitats socials. Alhora, és una de les principals causes del fort desenvolupament de la demanda de serveis a les persones, així com un element clau que permet explicar, d'una banda, la crisi de rols dins la família (entre l'home i la dona), i d'altra banda, el replantejament d'una part molt important dels serveis públics, sobretot aquells que fan referència als serveis socials, als serveis als infants i a les persones amb carència de mobilitat, i al fort desenvolupament mercantil dels serveis que s'anomenen de proximitat.

La família ha canviat profundament la seva natura, i aquest canvi ha comportat una forta transformació en els patrons o esquemes de relacions informals. L'atur, juntament amb la caiguda de la taxa de natalitat, l'envelliment de la població, el procés d'afebliment en què han entrat les xarxes primàries de veïnat, de família..., tots aquests factors han generat un buit que dona peu al naixement de necessitats fins aleshores inexistents. Les relacions informals entre els membres d'una mateixa família, o entre veïns, són avui més febles que fa vint-i-cinc anys. En resum, la capacitat productiva d'aquestes xarxes informals s'ha reduït. El buit deixat per la reducció de la capacitat productiva de les relacions informals comença a ser cobert per una oferta procedent del sector lucratiu i de les entitats i empreses que pertanyen a l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema.

Si, en aquest nou context, les organitzacions promogudes per la societat civil són considerades solament com a entitats que han de facilitar els objectius de reducció dels costos i flexibilització de la prestació de serveis, aleshores l'objectiu central de la promoció pública de les organitzacions de l'Economia Social, Tercer Sector, Tercer Sistema es limita a idear i facilitar la creació de models organitzatius que reproduïx la lògica i els objectius del sistema de benestar tradicional. Aquesta perspectiva s'oblida d'altres objectius que caracteritzen les

entitats i empreses que pertanyen a l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema, com és, per exemple, la promoció de les xarxes que han de facilitar la socialització i la cohesió ciutadana.

Aquest llibre pretén ser un instrument més que ajudi a la visualització de les organitzacions de la societat civil. Es centra en l'àmbit territorial de la ciutat de Barcelona; tanmateix, fa alguna incursió en l'àmbit internacional i facilita algun exemple desenvolupat en l'Àrea Metropolitana de Barcelona.

Metodologia

Estudiar l'evolució de la facturació i el número de llocs de treball que generen les organitzacions de la societat civil encara no és possible degut al fet que no existeixen estadístiques que recullin aquesta informació. Com ja és sabut, les estadístiques es troben en funció de l'activitat econòmica i no de la fórmula jurídica. A més, cal tenir en compte que hi ha més informació de les formes jurídiques de societat cooperativa, de societat laboral i de mutualitat que no pas de fundacions i associacions. Per exemple, la Direcció General de Economia Social facilita el número de persones que cotitzen a la Seguretat Social i que treballen en societats laborals o societats cooperatives de treball associat. Aquesta és, avui per avui, la informació que permet conèixer el número real de llocs de treball que generen aquests perfils d'empreses, amb la limitació que suposa que l'àmbit territorial sigui la província i, per tant, no es disposi d'informació local concreta per a l'àmbit de la ciutat. Darrerament, amb la utilització de les noves tecnologies, les organitzacions del sector, com per exemple les fundacions o el mateix Ajuntament per iniciativa pròpia, generen directoris de fundacions i d'associacions. La informació comuna a totes les fitxes dels directoris és l'adreça i el telèfon de l'entitat. Algunes fitxes donen més informació, però, en aquests casos, la utilització de les fitxes no resulta fàcil, ja que no es disposa de la informació de forma sistemàtica.

En resum, l'estudi de les empreses i entitats que pertanyen a l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema topa amb el problema d'una carència sistemàtica d'informació periòdica que permeti dur a terme una anàlisi de la seva evolució. Com a conseqüència d'aquesta limitació, i també per suggeriment dels propis membres de la comissió de treball del Consell Econòmic i Social de Barcelona, s'ha optat per la presentació de casos. L'objectiu es mostrar la diversitat d'àrees d'actuació, de formes jurídiques i professionals que conviuen en el sector

de l'Economia Social. Amb la presentació d'aquests casos es vol mostrar que les organitzacions de la societat civil tenen una presència important a la ciutat de Barcelona. També es presenta algun exemple que té la seva seu social en l'Àrea Metropolitana. Amb l'objectiu de mostrar que aquesta realitat no és única del nostre territori, en moments determinats –com, per exemple, en el capítol de les empreses d'inserció o en l'apartat de les cooperatives d'ajuda a domicili– s'expliquen algunes realitats empresarials que tenen lloc fora de les nostres fronteres.

Els casos a què es fa referència en aquest llibre són els següents:

Ecotècnia

Cooperativa Patisserie Brunells

Cooperativa Nova Gent, Treballadores Familiars, S.C.C.L.

Societat Cooperativa Limitada "Feines de Casa"

L'associació ESP38 (Emploi Services de Proximité Isère)

Association de Liaison des Comités d'Entreprises et l'Isère (ALICE)

Escola Bressol Patufet

TELECSAL, Noves Tècniques Elèctriques, S.A.L.

La Régie de quartier de Villeneuve, Village Olympique

La Régie de quartier REPERES, La Source, Orleans

Valmon, una cooperativa social italiana dedicada a la reinserció d'extoxicòmans a Torí.

Exodus, una cooperativa social per a la reinserció de presos a Capriano del Colle

Zukunft Bauen: una xarxa de dotze projectes d'inserció a Berlín

CDEST: una corporació de desenvolupament econòmic comunitari a Montreal.

Fundació Treball i Formació

Fundació Engrunes

Can Ensenya, S.A.L.

Esplai "El submarí de la Mare de Déu del Port"

"Moviment Laic i Progressista": Esplais Catalans, Associació de Casals i Grups de Joves de Catalunya, Escola Lliure El Sol, Fundació Ferrer i Guàrdia, Fundació Terra i Cooperativa Entorn.

Mútua de Previsió Social dels Advocats de Catalunya

Estructura

El llibre s'estructura en capítols que podríem anomenar transversals, i en altres que fan referència a perfils d'empreses en funció de la fórmula jurídica i del sector d'activitat econòmica en la qual estan actuant.

Els capítols transversals són quatre:

- * En el primer "Barcelona, una nova realitat per al desenvolupament de l'Economia Social", es descriu l'actual escenari macroeconòmic de la ciutat de Barcelona. Aquest escenari és un dels elements externs que condiciona el comportament empresarial de les organitzacions de la societat civil que són objecte d'estudi d'aquest informe.

- * En el segon capítol transversal es fa referència a un tema que, en l'actualitat, genera controvèrsia: el significat dels termes "Economia Social", "Tercer Sector" i "Tercer Sistema". Aquest informe defensa la tesi que tots tres són termes que identifiquen un mateix sector. Tanmateix, també es reconeix que són els actors i dirigents d'aquests perfils d'empreses i entitats els qui han d'adoptar l'opció més convenient per a la consolidació d'aquest sector.

- * El tercer capítol transversal proporciona dades estadístiques sobre la realitat quantitativa d'aquestes organitzacions en l'àmbit internacional, a partir de la informació que faciliten els dos estudis internacionals més recents i de major divulgació. S'hi fa referència a la informació que proporciona el projecte de l'estudi comparatiu del Tercer Sector, segons la metodologia utilitzada per la Universitat John Hopkins, i la informació estadística que proporciona el CIRIEC Internacional, segons una aproximació al Tercer Sistema en l'àmbit dels països membres de la Unió Europea. L'objectiu d'aquest capítol és reflectir que les organitzacions de la societat civil existeixen en qualsevol societat basada en els principis de la democràcia i del mercat.

- * El quart capítol transversal fa un resum d'aquells punts que es considera que cal tenir més presents, sobretot per la seva novetat. S'atreveix a proporcionar xifres possibles d'ocupació de l'economia social a la ciutat de Barcelona i plantejar accions de promoció de les empreses i entitats del tercer sector.

✱ El darrer capítol transversal introdueix un nou plantejament de gestió pública basat en l'idea de col.laboració entre el sector públic, el sector privat i l'empresa social.

La resta de capítols que componen aquest llibre s'estructuren en funció de la fórmula jurídica i de l'activitat econòmica de les entitats. Malgrat això, es considera que cap d'aquests dos criteris: fórmula jurídica i camp d'activitat, són determinants alhora de delimitar la participació o la no participació de les entitats en el Tercer Sector.

✱ Cooperatives de treball associat. S'inicia recordant el redescobriment de les cooperatives de treball associat a finals dels anys setanta. A tall d'exemple, s'explica el cas d'una experiència l'objectiu de la qual és el manteniment del lloc de treball, i a continuació, es relaciona el cooperativisme amb els nous jaciments d'ocupació. S'expliquen tres experiències de cooperatives en tres àmbits d'actuació molt diferents.

✱ Societats laborals. Es considera que les societats laborals pertanyen a l'Economia Social, no tant perquè n'acompleixen els aspectes formals, sinó perquè, des del primer moment del seu redescobriment, els seus actors van comunicar molt clarament que volien formar part de l'Economia Social. S'exposa un recorregut històric de les societats laborals, constatant el comportament heterodox dels treballadors en risc d'atur a finals dels anys setanta i principis dels vuitanta, i analitzant el seu reconeixement institucional a partir de mitjans de la dècada dels vuitanta, així com el seu posterior període de consolidació com a moviment d'empresa participada pels treballadors. El capítol finalitza amb una explicació detallada del cas TELECSAL, la qual posa èmfasi en la direcció dels recursos humans com a estratègia d'avançatge comparativa.

✱ Empreses socials d'inserció pel treball. El primer apartat es dedica a explicar els trets més característics d'aquesta tipologia d'empresa. En el segon, es fa una incursió a la resta del món per constatar que en els països rics també hi ha empreses d'aquestes característiques. La darrera part del capítol facilita tres exemples d'empreses d'inserció barcelonines, ubicades cadascuna en barris diferents: dues amb la fórmula jurídica de fundació i la tercera amb la fórmula jurídica de societat anònima laboral.

✱ Associacions que actuen en l'àmbit del lleure juvenil. A la ciutat de Barcelona hi ha 1.802 organitzacions juvenils de caràcter educatiu que desenvolupen la seva acció en l'espai social que constitueix el temps lliure. Aquest capítol fa una reflexió teòrica sobre la

seva importància i els seus riscos. Les explicacions teòriques es visualitzen amb dos exemples concrets que mostren dues entitats d'ideologia diferent i d'un nivell de professionalització també diferenciat.

* Mutualisme de previsió social es fa una anàlisi emfatitzant el rol de Catalunya i Barcelona com a motors del mutualisme espanyol. En el present informe, la presència d'aquest capítol es deu al suggeriment dels propis membres de la comissió de treball del Consell Econòmic i Social de Barcelona. En el seu origen, les mútues formaven clarament part de l'Economia Social. Avui dia, aquesta pertinença és discutida des d'alguns sectors. També van demanar un cas, i el que s'exposa, en profunditat, és el de la Mútua de Previsió Social dels Advocats de Catalunya.

Aquest llibre no recull tota la riquesa de l'actual Economia Social. Es centra en aquells components que van estar més de moda en els anys vuitanta: les cooperatives de treball associat i les societats laborals, que van néixer associades a la crisi d'ocupació que va viure el país durant aquell període. A més, es desenvolupa una incursió important en la nova Economia Social o Tercer Sector. És possible que, actualment, aquest sigui l'àmbit de l'Economia Social que desperta més desig de coneixement degut al fet que és l'àmbit més desconegut pels gestors polítics, els agents socials i els ciutadans en general.

Equip de Treball

Direcció i coordinació:

Sra. Isabel Vidal, Presidenta del Centre d'Iniciatives de l'Economia Social.

Autors:

Equip d'investigació del Centre d'Iniciatives de l'Economia Social:

Sra. Isabel Vidal, Dra. en Economia i Catedràtica d'Escola Universitària d'Estudis Empresarials de la Universitat de Barcelona; Sr. Francesc Iglesias, economista; Sra. Àngela Gabàs, sociòloga i Sra. Cristina Valls, sociòloga

Altres autors del llibre:


Sr. Ignasi Camós, Dr. en Dret i professor de Dret del Treball i la Seguretat Social de la Universitat de Girona. Ha estat l'encarregat d'escriure el capítol del mutualisme d'assegurances i de previsió social i Sra. Mercè Pizarro, economista i membre del Departament d'Estudis de la Caixa de Catalunya, ha estat la persona encarregada d'escriure el capítol que fa referència a l'entorn econòmic de les organitzacions de la societat civil que actuen en la ciutat de Barcelona.

Altres persones que han col·laborat facilitant informació per a la realització d'aquest llibre:

Benet Cases, membre fundador del moviment juvenil l'Esplac i President de la cooperativa mixta de consumidors i treball associat L'Entorn. Xavier Bretones, secretari executiu de la federació d'associacions juvenils l'Esplac; Pere Ollé, Director General de TELECSAL. Antoni Puig, Gerent de la Fundació Engrunes; Julio Martínez, Gerent de Can Ensenya SAL.

Aprofitem l'ocasió per donar les gràcies al Consell Econòmic i Social de la ciutat de Barcelona i a l'Ajuntament de la ciutat, que han confiat en l'equip CIES per fer un dibuix de l'Economia Social, Tercer Sector, Tercer Sistema a la ciutat de Barcelona a l'inici d'aquest tercer mil·lenni. Es desitja que nous treballs vagin completant i actualitzant l'estudi d'aquest nou sector que cada dia desperta més interès per part de gestors públics i agents socials.

Isabel Vidal



Barcelona,
una nova realitat per al
desenvolupament de
l'Economia Social

El procés de modernització de les economies occidentals durant els darrers vint anys ha derivat en importants canvis de les seves estructures productives, amb un creixent pes relatiu del sector serveis adreçats al consum final, com el comerç, l'educació o la sanitat, o associats a la producció, com els de finances, transport i d'altres serveis a les empreses. D'entre els factors determinants d'aquesta dinàmica es destaquen: a) la modificació dels hàbits de consum de les famílies, associada a l'augment de la renda disponible i a la satisfacció de les necessitats més bàsiques; b) els canvis en l'estructura familiar, amb un interès creixent pels serveis personals, la cultura i l'ensenyament; c) l'externalització d'activitats per part de les empreses, de manera que passen de ser comptabilitzades com a activitats industrials a formar part del sector serveis; d) la liberalització de serveis que abans eren monopolis naturals o bé gaudien de restriccions a la competència; e) el desenvolupament de les activitats de la societat de la informació i les noves tecnologies; f) la necessitat d'una formació continuada per potenciar i ampliar les capacitats de l'actiu més important de la realitat actual: el coneixement humà.

En la realitat econòmica actual, caracteritzada per un elevat grau de competitivitat, l'estructura productiva de les principals economies respon a un reequilibri entre la hegemonia de les activitats de caràcter industrial i el creixent avenç de les corresponents als serveis. Tanmateix, el fet que la riquesa de les nacions i la seva capacitat de competir en un entorn globalitzat depengui ara del desenvolupament tecnològic i de la qualitat del factor, més que de la quantitat de recursos naturals o primeres matèries disponibles, permet determinar la importància del sector serveis com a font d'ocupació i d'activitat econòmica futura. Així, la informàtica, les telecomunicacions, el comerç i la distribució, els mitjans de comunicació, els serveis financers, el medi ambient, la seguretat, l'esport, l'hosteleria, el turisme i la indústria de l'oci són els veritables "jaciments d'ocupació i riquesa" dels propers anys.

L'actual era de la postinformació, segons Nicholas Negroponte, ve determinada per la capacitat de personalitzar al màxim la informació i generar valor afegit per cobrir les necessitats de cada client, superant les restriccions que imposa la ubicació geogràfica i la dimensió empresarial. En aquest sentit, queda lluny l'era industrial, que va incorporar el concepte de producció en sèrie mitjançant mètodes uniformes i repetitius en un espai i un moment determinats, així com l'era de la informació o dels ordinadors, que va millorar les economies d'escala, atès que va permetre una menor dependència de l'espai i del temps. Actualment, l'àmbit tecnològic està reconfigurant l'àmbit socioeconòmic i les relacions de les empreses amb els seus clients. Les empreses i les organitzacions han de reinventar la seva estratègia contínuament i centrar-la en la generació de valor afegit, i tot amb la rapidesa del pensament, perquè guanyar o perdre posicions depèn de com es

capti, es gestioni i s'utilitzi la informació. Una nova visió dels negocis, dins el context de la nova economia, on l'economia social té un lloc destacat i que ha de servir les Administracions Públiques i institucions per determinar el model de ciutat més adient a la realitat del coneixement i la tecnologia. Per primera vegada, es pot treballar des de la imaginació en comptes d'evolucionar des del passat. La diferència entre allò que es pot imaginar i allò que pot aconseguir-se mai no ha estat tan petita.

En el context de modernització de les economies desenvolupades, durant els darrers vint anys s'ha desenvolupat el concepte d'"Economia Social". Les "noves empreses socials" són entitats i empreses no lucratives que gestionen i organitzen, amb parcial autonomia i seguint regles privades, la provisió de serveis d'interès col·lectiu per a la comunitat i es caracteritzen per la seva proximitat al territori i a la realitat local. Així, la identitat de l'Economia Social ve condicionada per l'evolució del mercat i de l'entorn econòmic i social més proper en el qual es desenvolupa, de manera que el procés de canvi de l'estructura productiva viscut els darrers anys ha determinat la necessària adaptació de les estructures empresarials de l'Economia Social, perquè les empreses socials responen a les necessitats que dia a dia ha de satisfer la societat civil, i d'aquestes, una especialment: la creació d'ocupació a través d'Iniciatives Locals de Desenvolupament i Ocupació i Pactes d'Ocupació Territorials.

La situació de partida de les empreses socials és favorable per sobreviure en un entorn competitiu i canviant com l'actual, atès que han potenciat la seva capacitat d'adaptació a les noves necessitats i serveis dels mercats, mitjançant la generació d'inversions i ocupació, factors claus, ambdós, per garantir la competitivitat. S'ha de considerar que les empreses de l'Economia Social poden modificar l'estructura productiva en el sentit que poden recórrer en major mesura als serveis intensius en treball, faciliten la reconciliació entre els aspectes econòmics i els socials en desenvolupar una iniciativa o finalitat social, permeten consolidar les economies locals i, finalment, constitueixen agents actius d'un sector amb una elevada capacitat de creació d'ocupació en l'àmbit local.

Barcelona: una realitat econòmica i social canviant

Barcelona és una ciutat activa i dinàmica immersa en un procés de desenvolupament econòmic i transformació de l'estructura productiva per adaptar-se als nous paràmetres establerts per la creixent internacionalització i l'anomenada societat de la informació i del coneixement, parà-

metres que requereixen una posició internacional sòlida, cohesió social i qualitat de vida. En línia amb el que ha succeït a les economies espanyola i catalana, el tret més característic del desenvolupament dels darrers anys ha estat la creixent terciarització, fet que s'ha traslladat al mercat de treball. Així, per exemple, a l'àmbit català, el nombre d'ocupats als serveis va créixer en 593.766 persones durant el període 1977-1999, amb un destacat dinamisme en l'ocupació a les branques d'altres serveis i el comerç. A més, en l'àmbit de la ciutat de Barcelona, els serveis ocupen al voltant del 78% de les persones afiliades a la Seguretat Social durant el període 1997-2000.

En aquest context, el nou model de ciutat plantejat per l'administració local, en col·laboració amb els principals agents econòmics i socials, tracta de situar Barcelona com a indret clau del sud d'Europa per a la realització d'operacions de valor afegit que aprofiten al màxim el capital humà. Així, s'impulsa el desenvolupament de les activitats del coneixement, no contaminants i vinculades a les tecnologies, la investigació i la producció cultural, en un entorn urbà en transformació dirigit a aconseguir qualitat de vida i infraestructures de nivell.

Tanmateix, plantejar els reptes i projeccions de la ciutat i determinar els nous jaciments d'ocupació i polítiques actives d'ocupació passa necessàriament per analitzar primer la situació econòmica i social actual de la ciutat de Barcelona i els canvis estructurals viscuts els darrers anys.

En l'àmbit de l'àrea metropolitana de Barcelona, líder en capacitat competitiva en el conjunt de l'Estat espanyol amb un 22,3% del total d'exportacions el 1999, la ciutat de Barcelona constitueix el nucli central, amb una superfície de 99,07 km² i una població d'1.505.581 habitants, que representa el 24,5% del total de Catalunya. La pèrdua de població de la ciutat –del 0,21% durant el període 1996-1998– a favor del desenvolupament demogràfic d'altres municipis de la regió metropolitana es va veure parcialment compensada l'any 1999 per l'augment de la taxa de natalitat (8,1%, en comptes del 7,8% del 1998) i l'augment de la taxa d'immigració (16%, per un 15,4% el 1998). Segons les dades publicades a l'Anuari estadístic de la ciutat de Barcelona 2000, el 52,1% dels fluxos de població procedien de la província de Barcelona, mentre que el percentatge restant es dividia en un 26% de població arribada de la resta d'Espanya, i un 10,7% procedent de l'estranger. En aquest sentit, el dinamisme econòmic i demogràfic de la ciutat de Barcelona, en un context d'envelliment de la població, està incrementant la demanda de béns i serveis i, en conseqüència, afavorint la generació de llocs de treball per cobrir les necessitats existents. Els principals indicadors demogràfics confirmaven l'any 1999 l'augment de les taxes ja indicades de natalitat i immigració, alhora que descendia la de mortalitat, la qual va passar del 10,7%, l'any anterior, al 10,2%.

Taula 1 - DADES DEMOGRÀFIQUES DE BARCELONA. 1998 - 1999

	1998	1999
Població	1.505.581	11.503.451
Naixements	11.659	12.203
Taxa de natalitat	7,75%	8,1%
Taxa de mortalitat	10,18%	10,7%
Taxa d'immigració	15,41%	16%

Font: Anuari Estadístic de la ciutat de Barcelona 2000

Taula 2 - IMMIGRACIÓ A LA CIUTAT DE BARCELONA 1991 - 1999

	1991	1995	1996	1997	1998	1999
TOTAL	8.746	19.708	11.028	19.327	23.207	24.207
Homes	4.388	9.425	5.329	9.220	11.026	11.619
Dones	4.358	10.823	5.699	10.107	12.181	12.588

Font: Anuari Estadístic de la ciutat de Barcelona 2000

Quant a l'evolució de l'economia de la ciutat, i d'acord amb les darreres dades disponibles dels indicadors d'activitat, Barcelona va mantenir el seu dinamisme el primer semestre de l'any 2000, amb un registre proper al 4% per setè any consecutiu, en un context d'elevats nivells de confiança dels empresaris i els consumidors, i de tensions inflacionistes. Tanmateix, les previsions disponibles apunten a una moderació de l'activitat econòmica els darrers mesos del 2000, en sintonia amb l'alentiment registrat per l'economia espanyola i les principals economies internacionals. Així, la frenada, més brusca i accelerada que la prevista inicialment, de l'economia dels EUA va afectar notablement les exportacions japoneses, accentuant la debilitat de la seva economia, i també va incidir en la posició de l'euro. L'economia europea

va mostrar finalment signes de desacceleració que han portat els principals instituts de previsió a rebaixar les expectatives de creixement per a l'any 2001. En aquest sentit, les economies espanyola i catalana van registrar una moderació del creixement el segon semestre del 2000, però en un context encara força expansiu.

Des de la perspectiva de l'oferta productiva a la ciutat, destaca que el nombre d'activitats empresarials ha augmentat d'un 4,6% durant la segona part dels anys noranta i que ha augmentat d'un 5,7% el d'activitats professionals, segons les dades que ofereix l'impost sobre activitats econòmiques. Per sectors, els més dinàmics han estat la construcció (23,4% d'augment) i els serveis (26,2%), en detriment de la indústria, on el nombre d'expedients va davallar un 7,7%, i del comerç, amb una lleugera caiguda del 0,9%. Tanmateix, una anàlisi més detallada permet observar que el dinamisme dels serveis ha estat resultat bàsicament de les branques d'activitats immobiliàries i serveis a les empreses (54,9% d'augment el període 1995-1999) i els transports i comunicacions (48,9%), seguides de la sanitat i assistència social (40,7%), l'ensenyament (30,2%) i els altres serveis culturals i personals (14,8%). Quant als professionals, el nombre d'expedients ha crescut amb més intensitat a les activitats relacionades amb l'art i espectacles (44% durant el període 1995-1999), amb l'ensenyament (18,9%), en les incloses en l'apartat "altres" (10,7%) i les pertanyents a la sanitat (6,5%).

Taula 3 - ACTIVITATS DELS SERVEIS 1996 - 1999*

	1996	1997	1998	1999
Comerç engròs	13.656	13.637	13.605	13.785
Hosteleria	12.028	12.140	12.181	12.105
Transport i comunicació	14.476	14.272	14.130	13.919
Mediació financera	3.484	3.485	3.612	3.598
Act. immobiliàries i serv. empresa	15.191	16.248	17.799	20.377
Ensenyament i sanitat	4.575	4.858	5.161	5.584
Altres serveis	14.080	14.342	14.567	14.776
TOTAL	77.490	78.892	81.055	84.144

* Expedients tramitats. Impost d'activitats econòmiques

Font: Anuari Estadístic de la ciutat de Barcelona 2000

En relació amb l'activitat sectorial, l'any 2000 s'ha caracteritzat per un procés de recuperació del dinamisme de la indústria, en un context encara expansiu de la construcció i els serveis. Tanmateix, com s'ha indicat, els resultats dels principals indicadors mostraven a l'alçada del tercer trimestre símptomes clars d'iniciar una fase de moderada desacceleració, en línia amb el que les dades de l'INE han confirmat per a l'economia espanyola i les de l'IDESCAT per a la catalana. Així, l'any 2000 ha ofert dues etapes: un primer semestre de dinamisme que ha inclòs assolir alguns màxims cíclics al primer trimestre, i un segon semestre d'alentiment del ritme expansiu i de deteriorament de les expectatives dels empresaris i consumidors, alentiment que, segons les previsions, es mantindrà l'any 2001.

Taula 4 - ACTIVITATS PROFESSIONALS 1996 - 1999*

	1996	1997	1998	1999
Prof. d'agricultura i ramaderia	334	349	359	365
Prof. d'indústria i construcció	6.298	6.356	6.395	6.548
Prof. comerç i turisme	5.525	5.500	5.414	5.420
Prof. transports i comunicacions	595	559	547	552
Prof. act. jurídiques i financeres	10.140	10.261	10.369	10.629
Prof. act. immobiliàries i serveis	3.192	3.163	3.147	3.153
Prof. ensenyament	2.580	2.773	2.967	3.012
Prof. sanitat	7.692	7.978	8.088	8136
Prof. d'art i espectacles	855	938	1.060	1.219
Altres professionals	4.121	4.260	4.410	4.577
TOTAL	41.332	42.137	42.756	43.611

* Expedients tramitats. Impost d'activitats econòmiques

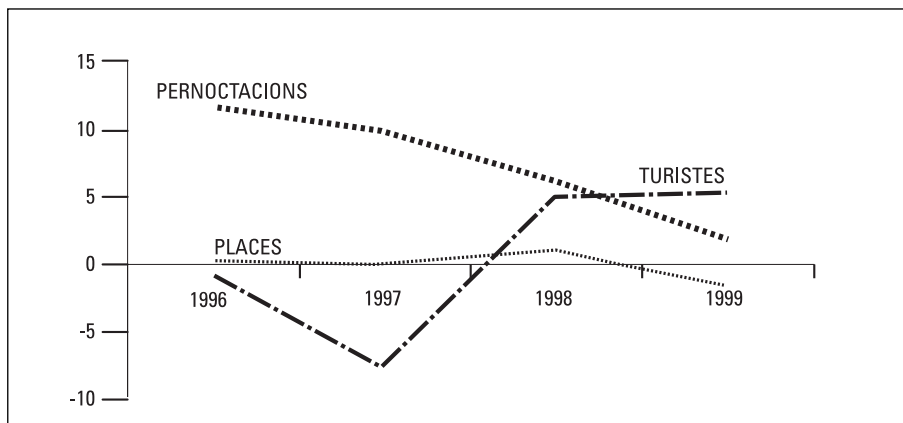
Font: Anuari Estadístic de la ciutat de Barcelona 2000

Pel que fa a la indústria, els darrers resultats disponibles de l'índex de producció i del clima industrial confirmaven la tendència de progressiva moderació, amb previsions de manteniment, i fins i tot de disminució, dels nivells de producció i vendes assolits el primer semestre de l'any 2000. En aquest sentit, les enquestes als empresaris del sector posaven de manifest que els signes de canvi de tendència eren més acusats en la cartera de comandes exteriors que no pas en la de comandes internes. D'altra banda, un dels indicadors d'activitat sectorial, el consum d'energia, confirmava l'alentiment, amb davallades del consum properes al 12% de mitjana durant els primers nou mesos de l'any. Tanmateix, aquesta contenció del creixement de la indústria no es va traslladar en la seva totalitat al tràfic portuari de mercaderies, que va créixer d'un 7% al període gener-agost, impulsat pel dinamisme de la càrrega general (16%), atès que l'augment de les exportacions ha compensat parcialment la trajectòria notablement menys expansiva de les importacions. Quant al tràfic de contenidors, els registres consolidaven el port de Barcelona com un dels nusos d'intercanvi modal de la càrrega que travessa el Mediterrani. Així, els prop de 2,5 bilions de tones de mercaderies mensuals de mitjana que han passat pel port al llarg dels primers vuit mesos permetien preveure que l'any 2000 s'assoliria un nou màxim històric.

L'activitat constructora a la ciutat de Barcelona ha moderat els darrers mesos del 2000 l'elevat ritme de creixement de períodes anteriors, com ja havien començat a avançar els principals indicadors sectorials. El nombre d'habitatges començats, un dels indicadors de l'activitat constructora, davallava pel que fa al període gener-setembre un 30,5% respecte a l'acumulat el mateix període del 1999, mentre que el nombre d'habitatges acabats registrava un augment del 49%. D'altra banda, aquesta evolució dels habitatges acabats justifica el dinamisme de l'ocupació sectorial, atès que el període de final de construcció és especialment intensiu en mà d'obra. A l'àmbit de la Regió Metropolitana de Barcelona, que inclou les comarques de l'Alt Penedès, Baix Llobregat, Barcelonès, Garraf, Maresme, Vallès Occidental i Vallès Oriental, els registres han estat més moderats, amb una davallada del 3,9% dels habitatges iniciats els primers nou mesos del 2000, i un augment del 20,2% dels habitatges acabats. L'explicació d'aquesta moderació, en bona part, es troba en els elevats registres de creixement que el sector havia assolit els darrers anys, amb una oferta a remolc d'una demanda en augment, creixement que va generar tensions alcistes dels preus. Sens dubte, l'etapa expansiva de l'activitat econòmica iniciada el 1995 s'ha traslladat al mercat de treball en termes d'ocupació i, en conseqüència, a la renda disponible de les famílies i a les seves expectatives, a més de traduir-se en un empenta als joves que encara vivien amb els pares per crear la seva llar. D'altra banda, l'adquisició d'habitatges ha permès un augment de la riquesa de les llars barcelonines i catalanes, però la tensió de preus ha tingut com a contrapartida l'endeutament creixent.

Des de la perspectiva dels serveis, es destaca el dinamisme de l'activitat turística i hotelera de la ciutat l'any 2000, que contrasta clarament amb els registres molt més moderats del 1999. Així, en el període gener-agost les pernотacions han registrat un creixement acumulat del 4,7% interanual, fins assolir un volum absolut de 5.241.744 pernотacions, i el nombre de visitants ha crescut un 6,2%, amb què s'ha situat en 1.557.594. L'estada mitjana durant aquest període ha estat de 2,4 dies. En aquest sentit, sembla evidenciar-se que la limitació per assolir taxes de creixement més elevades procedeix de l'oferta hotelera més que de les fluctuacions de la demanda. En línia amb la tendència dels darrers mesos, la major part dels visitants s'allotgen a hotels de tres i quatre estrelles, un fet que no sorprèn perquè aquestes categories suposen tres de cada quatre places hoteleres d'un total de 34.646 places existents, aproximadament, a principis de l'any 2000. Les darreres dades disponibles de l'enquesta d'activitat turística de Barcelona, corresponents al període gener-agost del 2000, van confirmar la recuperació del pes relatiu del grup de visitants per motius professionals –que havia disminuït a final de la dècada dels noranta– en detriment dels assistents a fires i congressos. Aquest col·lectiu provoca col·lapses d'oferta en moments molt concrets, i de vegades es veu obligat a trobar allotjament en poblacions de la Regió Metropolitana de Barcelona. Tanmateix, destaca l'important paper que la ciutat ha adquirit com a centre de realització de congressos i fires, que han crescut un 58,5% en el període 1995-1999 i que han tingut una repercussió econòmica de 54.756 milions de pessetes l'any 1995. Per últim, cal apuntar el paper de la ciutat com a punt de partida o bé com a etapa dels creuers realitzats pel Mediterrani.

Gràfic 1- EVOLUCIÓ DE L'EQUIPAMENT TURÍSTIC 1996 - 1999 *



*Taxes de variació interanual en percentatge

Font: Anuari Estadístic de la ciutat de Barcelona 2000

Aquests positius registres de l'activitat turística s'han traduït en un creixement del 19,3% interanual del trànsit de passatgers al port en els primers vuit mesos del 2000, amb especial dinamisme pel que fa als passatgers de creuers (30,8%). D'altra banda, també es destaca una expansió del 13,9% de l'activitat a l'aeroport el tercer trimestre del 2000. Aquest dinamisme del trànsit a l'aeroport respon novament al notable creixement del nombre de passatgers de vols internacionals amb sortida o arribada a Barcelona, que actualment representa el 47% del total de trànsit de passatgers (39% l'any 1995). Inicialment, les previsions situaven assolir la fita dels vint milions anuals de passatgers durant el primer semestre del 2001, tot i que podrien ser revisades a la baixa tenint en compte el possible efecte de l'alentiment econòmic als EUA i l'àrea de l'euro els darrers mesos de l'any passat i els primers d'enguany.

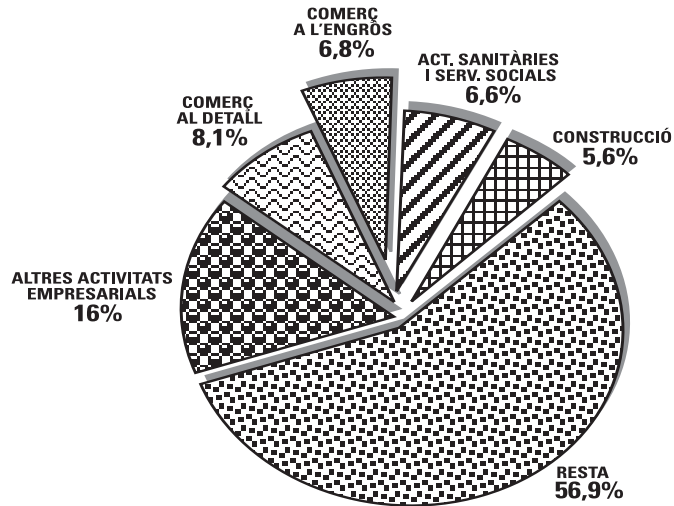
L'anàlisi de l'activitat comercial de la ciutat de Barcelona, a partir de les dades disponibles del 1999, confirma el significatiu paper que aquesta activitat té en la creació de riquesa a la ciutat, atès que va aportar el 14% del PIB i va ocupar el 18% del total d'ocupats. A més, va suposar una facturació de 3 bilions de pessetes anuals –un 6,2% més que el 1998– i una superfície utilitzada d'aproximadament 5 milions de m². Al voltant del 58% de la facturació sectorial era resultat del comerç a l'engròs, mentre que el 42% restant corresponia al comerç minorista. El nombre de llicències de comerç minorista va ser de 37.402 l'any 1999, amb presència destacada de l'alimentació, tèxtil i calçat, parament de la llar, materials de transport i mecànica de precisió. Quant al comerç a l'engròs, el nombre de llicències va ser de 12.125, centrades bàsicament en les branques d'electrodomèstics i electrònica, alimentació i maquinària.

Els indicadors de consum han confirmat durant el segon semestre del 2000 l'esperada contenció del ritme expansiu de la despesa de les famílies. En aquest sentit, la matriculació de vehicles, un dels clars exponents de la tendència de creixement del consum privat en l'actual fase expansiva, ha registrat una davallada del 7,4% el tercer trimestre, resultat tant dels excepcionals registres assolits a final dels noranta com de la dinàmica alcista dels preus dels carburants i dels tipus d'interès.

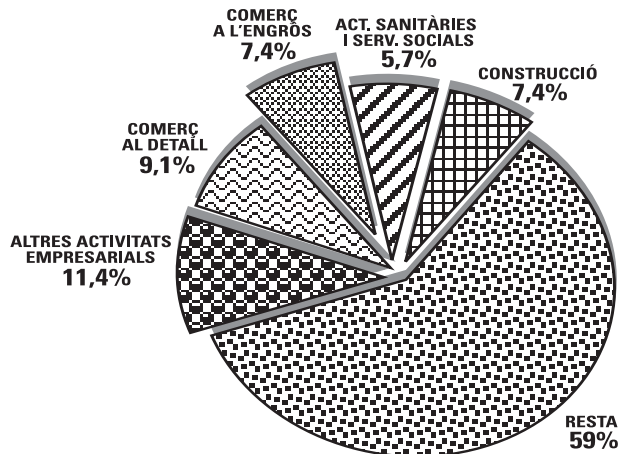
El dinamisme de l'activitat econòmica s'ha traslladat al mercat de treball, on el creixent ritme de creació d'ocupació, en un context d'augment de la població activa (persones ocupades i aturades en recerca de feina), ha permès reduir el nombre d'aturats. Les darreres dades de l'Enquesta de Població Activa disponibles per a la ciutat de Barcelona i la Regió Metropolitana, corresponents al tercer trimestre del 2000, confirmen els positius registres laborals. D'aquesta manera, els actius han crescut d'un 0,6% de mitjana durant el període gener-setembre del 2000, xifra que contrasta

Gràfic 2 - ESTRUCTURA SECTORIAL DE L'OCUPACIÓ. QUART TRIMESTRE 2000*

BARCELONA



REGIÓ METROPOLITANA



*Percentatge sobre el total d'afiliats al règim general de la Seguretat Social

Font: Anuari Estadístic de la ciutat de Barcelona 2000

amb la davallada de l'1,1% registrada el mateix període del 1999. D'altra banda, el nombre d'ocupats ha crescut, accelerant el seu ritme d'avenç d'un 1,3% de mitjana, molt superior al 0,2% dels primers nou mesos del 1999. Ambdues tendències s'han registrat també a l'àmbit de la Regió Metropolitana de Barcelona. Aquest dinamisme del mercat de treball ha permès que a la ciutat de Barcelona la taxa d'activitat s'hagi situat en el 69,1% el tercer trimestre del 2000 (67,9% el primer trimestre del 1999) i la taxa d'ocupació en el 61,8% (57,8% l'any anterior). Si s'analitza aquestes dades per sexes, cal destacar l'avenç de la taxa d'ocupació de les dones, que ha passat del 46,3% el primer trimestre del 1999 al 52,9% el tercer trimestre del 2000.

D'altra banda, la positiva evolució de l'ocupació durant aquests anys s'ha traduït en una reducció del nombre d'aturats, segons l'EPA, fins a les 42.097 persones el tercer trimestre del 2000 a Barcelona ciutat, i ha suposat una davallada del 6,7% respecte al mateix període del 1999. En termes d'aturats registrats, la taxa d'atur s'ha situat en el 6,3% de la població activa, cinc dècimes per sota el registre d'un any enrere i 6,4 punts per sota de la taxa del quart trimestre del 1994. Per sexes, la taxa d'atur de les dones a Barcelona ha passat de valors al voltant del 14% de la població activa els anys 1993-1994 a valors propers al 8% l'any 2000, mentre que la taxa d'atur dels homes ha disminuït, des de valors propers al 11% fins a d'altres al voltant del 5%. En aquest context, i atesa l'evolució de l'atur per sectors, el perfil de l'aturat barceloní es correspon cada vegada més amb una dona de mitjana edat amb experiència en el sector serveis. Tanmateix, com passa a la resta del Principat i de la Regió Metropolitana de Barcelona, la davallada de l'atur registrada ha mostrat símptomes d'alentiment al segon semestre del 2000, en sintonia amb la moderació de l'exceptional ritme de creació d'ocupació.

Una anàlisi sectorial de les dades dels afiliats registrats a la Seguretat Social permet observar que al llarg de l'any 2000 la creació d'ocupació a la indústria no s'ha correspost amb el dinamisme de la producció industrial, impulsada per les exportacions i la demanda interna. Una explicació d'aquesta situació és l'avenç de l'ocupació a la branca dels serveis a les empreses, fet que reflecteix l'intens procés d'externalització i subcontractació. A més, destaca l'augment de la productivitat aparent a la indústria com a resposta clara a l'increment de la inversió de les empreses en noves tecnologies. Les dades del quart trimestre del 2000 reflectien aquestes tendències: les activitats empresarials han generat el 16% de l'ocupació a la ciutat de Barcelona (11,4% a la Regió Metropolitana), seguides del comerç al detall i reparacions, amb un 8,1% (9,1% a la Regió Metropolitana), el comerç a l'engròs i intermediaris del comerç, amb un 6,8% (7,4% a la Regió Metropolitana), les activitats sanitàries i veterinàries i serveis socials, amb un 6,6% (5,7% a la Regió Metropolitana) i la construcció, que ha generat un 5,6% de l'ocupació (7,4% a la Regió Metropolitana).

El sector financer de la ciutat de Barcelona s'ha caracteritzat durant la dècada dels noranta per creixents pressions competitives en un entorn de globalització, desintermediació i noves tecnologies, però els esforços realitzats han demostrat que hi ha hagut una millora de l'eficiència i el dinamisme de les institucions financeres que operen en el mercat financer barceloní, català i espanyol. Així, destaca l'impacte dels processos de concentració dels bancs en la xarxa d'oficines i el disseny d'estratègies equilibrades entre el "click" i el "brick", és a dir, entre la distribució a través dels nous canals establerts pel desenvolupament tecnològic (caixer automàtic, telèfon, internet, telefonia mòbil, televisió digital...) i el canal tradicional que constitueixen les oficines. En aquest sentit, i com en el conjunt de l'Estat espanyol, les caixes d'estalvi han augmentat la seva plantilla en un 50% –mentre que la dels bancs s'ha reduït un 27%–, han passat de tenir una tercera part de la quota de mercat del sistema financer a administrar quasi la meitat dels dipòsits del sistema, i controlaven, l'any 2000, el 60% del total d'oficines (50% a mitjan dels noranta) de la Barcelona ciutat. Tanmateix, el nombre d'oficines a la ciutat s'ha reduït quasi un 2% els darrers cinc anys, davant l'augment del 13% a la resta de la província.

Taula 5 - EVOLUCIÓ ANUAL DEL CRÈDIT INTERN A EMPRESES I FAMÍLIES

	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	Catalunya
1990	12,9	16	15,9	20,4	13,8
1991	24,2	12,4	16,3	11	21,8
1992	13,7	9,5	8,5	7,6	12,7
1993	-1,8	2,3	8,8	4,9	-0,6
1994	9	7,1	7,4	7	8,6
1995	8,2	6,7	9,3	6,3	8
1996	8,5	6,7	3,8	7,1	8,1
1997	14,6	14,4	11,7	16,8	14,4
1998	18,3	14,6	17,1	18,1	18
1999	16,2	14,4	13,6	19,7	16,2
2000	16,1	15,4	13,7	13,8	15,8

*Taxes de variació interanual i distribució territorial en percentatge.

Font: Anuari Estadístic de la ciutat de Barcelona 2000

Quant a l'anàlisi del crèdit intern a empreses i famílies per demarcacions catalanes, i a partir de les dades publicades pel Banc d'Espanya, destaca la continuïtat del seu dinamisme l'any 2000 a Barcelona (augment del 16,1%) i Lleida (13,7%), l'acceleració a Girona (15,4%, per un 14,4% el 1999) i la moderació a Tarragona (13,8%, per un 19,7% el 1999). Tanmateix, l'evolució trimestral del crèdit al sector privat a la demarcació de Barcelona ha situat el màxim de l'any en el segon trimestre, amb un avenç del 18,9%, en sintonia amb el que ha succeït al conjunt de Catalunya, fet que no ha de sorprendre si es considera que el crèdit intern a Barcelona determina el 81,5% del total català. Pel que fa a l'evolució dels dipòsits de bancs i caixes per demarcacions durant l'any 2000, es destaca el manteniment del dinamisme a Tarragona (12,1%), l'acceleració a Girona (12,9%, per un 11,9% el 1999) i les davallades a Barcelona (4,6%; 5% el 1999) i Lleida (5,3%; 17,9% el 1999).

La ciutat del coneixement i els nous sectors estratègics

La realitat econòmica i social analitzada dona una visió panoràmica de la situació de la ciutat de Barcelona i de la seva capacitat per adaptar-se a l'entorn actual de canvi i transformació constant, de creixent internacionalització i competitivitat i de necessitat de dissenyar un model de ciutat sobre la base d'estratègies dinàmiques, que tinguin les persones i la tecnologia com a principals factors de desenvolupament. En aquest context, l'Ajuntament de Barcelona i els sectors econòmics i socials, les institucions i les universitats han dissenyat una estratègia anomenada "Ciutat del Coneixement", que es planteja l'objectiu d'aprofitar al màxim les capacitats intel·lectuals i tècniques del capital humà de la ciutat, beneficiant-se de la ja privilegiada posició que Barcelona té en l'àmbit internacional i impulsant la creació d'empreses en els sectors que s'han convertit en els nous motors de l'economia. D'entre aquests, destaquen els serveis de comunicacions (augment del 800% el període 1993-1998), serveis mediambientals (600%), transport aeri (216%), serveis immobiliaris (162%), culturals (155%), serveis a les persones (96%), ensenyament superior (78%), promoció econòmica i firal (76%) i serveis a les empreses (70%). Així, l'objectiu passa per la creació d'empreses de nova generació, no contaminants i relacionades amb el coneixement, la investigació, les noves tecnologies i el desenvolupament i producció d'àmbit cultural, en un entorn de transformació de l'estructura productiva catalana i barcelonina, cada vegada més especialitzada en serveis a les persones, i de continuïtat del procés de requalificació de la mà d'obra que ha afectat totes les branques d'activitat els darrers quinze anys.

El dinamisme de Barcelona durant la dècada dels noranta s'ha reflectit en l'evolució d'alguns indicadors d'activitat econòmica i social. El nombre d'activitats econòmiques va augmentar en

gairebé 15.000 al període 1995-1999, els de passatgers a l'aeroport es va multiplicar per 2,6, i el de contenidors al port per 3,1, dades a què cal sumar, a més, el fet que 2.200 empreses estrangeres van decidir ubicar-se a la ciutat per aprofitar-ne infraestructures i comunicacions amb la resta d'Europa. D'altra banda, l'oferta de places hoteleres va créixer en més d'un 60% i el nombre d'estudiants universitaris es va multiplicar per 2,1. Aquest dinamisme ha convertit Barcelona en una de les ciutats capdavanteres d'Europa i li ha atorgat avantatges per consolidar-se com a metròpoli del Mediterrani, qualificació que assoleix mercès les seves característiques: representa aproximadament el 4% de la població de l'Estat espanyol, aporta més del 8% del PIB estatal i constitueix el centre d'una regió metropolitana amb una superfície de 4.500 km², més de 200 municipis i 4,3 milions d'habitants.

En aquest context, Barcelona i la Regió Metropolitana s'han situat com la cinquena aglomeració industrial d'Europa, amb un teixit industrial diversificat i on predominen petites i mitjanes empreses, capacitades per adaptar-se amb rapidesa i dotades d'esperit innovador. Els principals sectors són la indústria metal·lúrgica, la farmacèutica i química, l'automoció i fabricació de peces de recanvi, la indústria tèxtil i de confecció, la indústria electrònica de consum, i el sector de les activitats editorials i de disseny gràfic. Tanmateix, els avantatges associats a la petita i mitjana dimensió de les empreses de la ciutat i l'entorn metropolità, sota la retòrica de l'*small is beautiful* –perquè obtenen bons resultats i generen ocupació en les fases alcistes del cicle econòmic–, es moderen en un entorn globalitzat com l'actual. Sembla doncs, que aquesta petita i mitjana dimensió de les empreses barcelonines, catalanes i espanyoles és més una realitat que una vocació, atès que amb un major tamany s'obtenen economies d'escala que redueixen els costos unitaris, i amb l'augment de la quota de mercat disminueix el cost de prestació de serveis, creix l'atractiu davant els clients potencials, i millora la imatge de l'empresa davant les entitats financeres i la facilitat per obtenir recursos. En aquest sentit, la consolidació de la ciutat com a centre industrial també passa per eliminar o minimitzar els factors que limiten el creixement de les empreses, com el cost del crèdit i les restriccions d'accés, la morositat, el tractament fiscal de les amortitzacions i provisions sense incentius a la investigació, innovació i internacionalització, les traves a les fusions d'empreses, la superposició de normativa, l'exigència de requisits administratius excessius i la lentitud de tramitació i l'absència de personal qualificat suficient.

Així mateix, Barcelona destaca com una de les principals àrees de creixement i va passar d'ocupar la posició tretzena el 1992 en el rànquing de ciutats amb major atractiu per instal·lar-hi una filial o una representació comercial, a la posició sisena el 1995, que manté fins enguany. La ciutat està ben considerada en termes de dinamisme econòmic, costos, disponibilitat de mà d'obra

qualificada, relació qualitat-preu de les oficines, accessibilitat a clients i mercats, clima empresarial, transports i infraestructures, ubicació geogràfica i qualitat de vida. Totes aquestes condicions han estat considerades a l'estudi de perspectives regionals d'Europa d'ERECO, i han situat Barcelona com una de les cinc ciutats europees amb major potencial de creixement per al període 1997-2005.

Aquesta carta de presentació de Barcelona permet partir d'una posició de privilegi a l'hora d'afrontar el model de ciutat adaptat a la nova economia i les tecnologies de la informació i comunicació, en un context de globalització i innovació constant que fa necessària la formació continuada, l'autoaprenentatge i la capacitat d'adaptació a les noves circumstàncies. Els serveis avançats de contingut especialitzat van augmentar d'un 33,7% el període 1993-1998, en particular els serveis electrònics (84,5%), jurídics (70,2%), de traducció (69%), d'estudis de mercat (58,8%) i de serveis d'enginyeria i arquitectura (50,9%); mentre que els centres de coneixement van créixer un 13,1%, amb un paper destacat dels serveis d'edició i d'ensenyament d'investigació.

En línia amb aquesta projecció de la ciutat, s'han creat instruments per al disseny i execució de polítiques de cooperació empresarial i foment de l'esperit emprenedor, com Barcelona Activa o l'Agència de Desenvolupament Local. La perspectiva de la Ciutat del Coneixement s'ha concretat en projectes com: a) les incubadores d'empreses; b) BarcelonaNetactiva, que és el primer viver empresarial d'Europa que ofereix a empreses i emprenedors de la ciutat una plataforma telemàtica de serveis avançats basada en tecnologies d'internet, intranet i extranet; c) Infopime, un servei telemàtic que, mitjançant internet, ofereix a empreses i professionals informació econòmica de la ciutat i permet cursar alguns tràmits administratius, i d) Barcelona Emprèn, que és una societat de capital risc adreçada a satisfer les necessitats financeres de les petites empreses que requereixen més facilitats per accedir al capital.

En aquest context, també cal destacar la necessitat –imperant en el sistema educatiu de la ciutat més enllà del guany de qualitat, una vegada generalitzat l'accés als diferents nivells d'ensenyament– d'establir un nexe d'unió entre l'educació, la innovació i l'ocupació. Un procés que ja han iniciat les universitats de la ciutat, mitjançant projectes que ofereixin una major varietat de títols de grau mig i, alhora, que orientin tots els nivells educatius al desenvolupament de capacitats d'iniciativa, de creació d'empreses i de recolzament al capital risc. El conjunt d'agents socials i econòmics, d'institucions i d'universitats de la ciutat de Barcelona ha interioritzat el fet que, en l'entorn canviant actual, els factors bàsics de producció són la informació-tecnologia i el coneixement.

xement-qualitat del factor humà, elements que creixen en la mesura que són utilitzats i ajuden a guanyar competitivitat. Així, Barcelona serà a Europa el que el seu nivell de competitivitat permeti i, sens dubte, aquest nivell exigirà uns serveis logístics i financers adients, a més d'altres serveis a les empreses i de la disponibilitat d'infraestructures.

És en aquest sentit de creixement de la societat de la informació i la nova economia on sorgeixen noves ocupacions per a noves activitats o per a altres ja existents i reestructurades. D'entre els sectors estratègics actuals i amb potencial de creació d'ocupació i generació d'activitat econòmica en destaquen tres, que serveixen com a exemple:

A) TELECOMUNICACIONS: aquest és el sector més dinàmic des dels anys vuitanta al conjunt de l'Estat espanyol i a Catalunya, amb una previsible aportació al creixement de l'economia al voltant del 15% i els efectes derivats sobre l'activitat d'altres sectors productius. Tanmateix, el futur desenvolupament del sector i el punt de partida de la ciutat de Barcelona i de les economies més directament relacionades amb ella dependrà dels resultats obtinguts de les accions que s'executin amb l'objectiu d'establir marcs reguladors que impulsin les inversions en noves tecnologies, garantir que totes les poblacions i estrats socials tinguin accés a aquestes tecnologies, adequar l'oferta de qualificacions a la demanda del mercat de treball, impulsant el caràcter tècnic dels estudis i creant observatoris permanents d'ocupació, i incentivar les empreses per invertir en noves tecnologies i formar continuament els seus ocupats efectius.

B) BIOTECNOLOGIA: la transformació del teixit econòmic i social tindrà part de la seva base en els avenços científics, que convertiran la ciència en un factor productiu més. Les dades disponibles del sector, corresponents a l'àmbit europeu, confirmen la importància d'aquest, el qual genera un 9% del PIB europeu i un 8% del total d'ocupació. Les branques de major dinamisme i potencial són les de productes químics i farmacèutics, i les aplicacions agràries i mediambientals. En aquest sentit, Barcelona i, en general, Catalunya i Espanya tenen unes condicions força favorables per al desenvolupament d'empreses privades capacitades per créixer, generar rendiments i crear ocupació. Tanmateix, s'han de superar barreres com la normativa jurídica i administrativa existent, la falta d'incentiu en els investigadors i empreses, l'escassa tradició entre els investigadors per convertir-se en empresaris i la falta d'estímuls per a vincular-los amb l'activitat.

C) ACTIVITATS RELACIONADES AMB EL LLEURE: en aquest sentit, el lleure pot tenir accepcions diferenciades. S'associa al temps lliure derivat de la continua reducció de la jornada laboral, la flexibilitat dels horaris laborals, el desenvolupament del treball a distància, els processos

de jubilació anticipada i el perllongament de l'etapa prèvia a l'accés dels joves al mercat de treball. S'entén també com a realització d'activitats de lliure elecció personal i les oportunitats per efectuar-les, on s'incorporarien activitats de caràcter cultural, cívic i esportiu. Finalment, es pot considerar el lleure com a consum, en el sentit que a major edat i poder adquisitiu, major nombre de probabilitats de realització d'activitats relacionades amb el lleure. Aquest canvi en les pautes de comportament dels ciutadans de Barcelona i de la resta de ciutats de Catalunya ha atorgat un paper protagonista a les activitats relacionades amb la producció artística, literària i esportiva, així com a aquelles que produeixen elements que serveixen de suport per a la seva realització i les de conservació del medi ambient.

En aquest context, a Barcelona s'han seleccionat sectors estratègics, el dinamisme dels quals situarà la ciutat al capdavant del rànquing de ciutats europees. Entre els més destacats, es troben:

1. SECTOR FINANCER: l'associació Barcelona Centre Financer Europeu té com a objectiu fer promoció de la ciutat com a centre on s'estableixin estructures financeres que permetin garantir i impulsar l'activitat econòmica.

2. SECTOR DE DISSENY: la fundació Barcelona Centre de Disseny té com a missió la promoció i difusió del disseny entès com a eina de creació de valor que permet incrementar la competitivitat de les empreses i millora la qualitat de vida a la ciutat.

3. SECTOR ALIMENTARI: la Fundació per al Desenvolupament de la Dieta Mediterrània té com a objectiu la difusió i promoció d'aquest règim d'alimentació, així com la investigació dels avantatges que comporta per a la salut, a més de convertir Barcelona en el centre coordinador d'activitats del sector, en línia amb el fet que la seva Regió Metropolitana concentra el 60% de la producció agroalimentària d'Espanya.

4. SECTOR DEL MEDI AMBIENT I EL DESENVOLUPAMENT SOSTENIBLE: la fundació sense ànim de lucre Fòrum Ambiental té com a objectiu constituir una plataforma de diàleg i col·laboració entre empreses, administracions i societat en general per dissenyar i aplicar un model de desenvolupament sostenible. S'ha de considerar que el sector del medi ambient abasta 300 empreses a Barcelona, amb 25.000 llocs de treball de forma directa i una facturació de 250.000 milions de pessetes. Per subsectors, destaquen 76 empreses dedicades a la neteja, recollida i transports de residus, 101 empreses especialitzades en consultoria i enginyeria, i 64 en maquinà-

ria i tecnologia. D'altra banda, comprèn empreses dedicades a la gestió d'infraestructures ambientals, obra civil, expedició de certificacions i formació en aquest àmbit.

5. SECTOR D'AERONÀUTICA I ESPACIAL: l'associació Barcelona Aeronàutica i de l'Espai té com a objectius la consolidació i potenciació de la presència del sector a la Regió Metropolitana de Barcelona, l'impuls de l'oferta formativa, la captació d'activitats relacionades i l'establiment de relacions i intercanvis estratègics.

6. SECTOR DE LOGÍSTICA DE MERCADERIES: l'associació sense ànim de lucre Barcelona Centre Logístic tracta de convertir la ciutat en el principal centre de distribució de mercaderies de l'Europa del Sud i del Mediterrani, aprofitant la seva localització geogràfica i les infraestructures disponibles.

7. SECTOR TURÍSTIC: el consorci Turisme de Barcelona tracta de consolidar el turisme actual, atreure'n de nou i rendibilitzar l'oferta comercial barcelonina. L'oferta cultural i artística de la ciutat, així com el seu paper cada vegada més destacat en l'organització de congressos i fires, han de fer de Barcelona un punt de trobada de visitants nacionals i estrangers.

8. SECTOR SANITARI: l'associació sense ànim de lucre Barcelona Centre Mèdic té com a objectiu promoure l'oferta mèdica de qualitat que existeix actualment a la ciutat i convertir-la en punt de referència.

9. SECTOR D'ENSENYAMENT: el conveni Barcelona Centre Universitari té com a objectiu millorar l'oferta universitària de la ciutat i el seu potencial d'atracció d'estudiants estrangers, així com la col·laboració i participació amb altres administracions i institucions en la creació de parcs científics que permetin impulsar les relacions universitat-empresa en el procés d'investigació.

Les empreses socials en el nou model de ciutat

Els darrers anys, l'estructura econòmica i social de la ciutat de Barcelona ha viscut importants transformacions que s'han reflectit en canvis de les pautes de comportament de les famílies, en sintonia amb el que també ha succeït al conjunt de Catalunya i de l'Estat espanyol. La realitat del mercat de treball, amb una creixent incorporació de la dona, i l'efecte de les noves tecnologies sobre l'activitat productiva han suposat canvis en la vida quotidiana de persones i

empreses. En aquest mateix sentit, els agents econòmics i socials i les administracions han hagut d'adaptar-se a les regles del joc de la nova economia i la societat de la informació i el coneixement, i definir les estratègies sobre la base del desenvolupament de les activitats amb potencial creixement i de creació d'ocupació, que en bona part corresponen al sector serveis. Així, la informàtica, les telecomunicacions, els serveis financers, el comerç i distribució, els mitjans de comunicació, el medi ambient, la seguretat, els serveis sanitaris, l'educació, l'hosteleria, el turisme, l'esport, la cultura i l'art i la indústria del lleure, entre d'altres, s'han convertit en els nous "jaciments d'ocupació". En realitat, una part d'aquestes noves oportunitats d'ocupació són l'evolució d'algunes ja existents, atès que s'ha accentuat el procés d'externalització de serveis, però les noves demandes socials han permès també generar nous forats de mercat. És el cas, per exemple, de les jubilacions anticipades i l'actual poder adquisitiu dels jubilats, que estan generant una indústria de la tercera edat (residències, viatges, lleure ...), o el fet que ara la salut i l'atenció al cos s'hagi convertit en una prioritat per al ciutadans. D'altra banda, destaca el paper cada vegada més important dels anomenats "serveis a les persones", en un entorn marcat per la incorporació de la dona al mercat de treball i l'augment de riquesa i benestar social. És en aquest context dels serveis a les persones i de desenvolupament d'algunes activitats del sector serveis on les administracions locals tenen un important i eficient instrument de política activa d'ocupació: les empreses de l'economia social. Aquestes empreses responen a les necessitats dels seus membres i es centren en els serveis de relacions amb les persones adaptats a les necessitats individuals, i tenen a més una estreta vinculació amb l'entorn econòmic i social en el qual es desenvolupen: l'àmbit local. Així, les empreses de l'economia social són agents actius d'un sector amb potencial creixement, que impulsen les economies locals, desenvolupen l'esperit d'iniciativa i finalitat social, modifiquen l'estructura de consum cap a serveis més intensius en mà d'obra local i són un clar exponent de desenvolupament de l'esperit d'empresa i d'adaptació dels treballadors.

Segons CIRIEC (2000), l'Economia Social a Espanya, amb 1 milió de llocs de treball, representa aproximadament el 7,2% de l'ocupació civil assalariada. A Catalunya, la informació revisada permet pensar que hi ha ben bé 250.000 persones que treballen en entitats i organitzacions de l'Economia Social. Aquest conjunt de persones representaria el 10% de l'ocupació catalana. A la ciutat de Barcelona, fent extrapolació de la informació emprada per al cas de Catalunya i l'Àrea Metropolitana, es dedueix que 90.000 persones treballen en entitats i empreses de l'Economia Social. Si l'ocupació va ser de 550.000 segons l'Enquesta de Població Activa a la ciutat de Barcelona, aquesta xifra representa el 15% de la població ocupada en l'any 2000. Si tenim en compte que els Països Baixos estan en percentatges del 16%, es pot considerar que aquest percentatge per a la ciutat de Barcelona és força probable. Això es al fet que és en aquest àmbit terri-

torial on s'ubiquen les principals fundacions culturals, assistencials, docents, hospitalàries, de recerca, etc., així com les cooperatives d'excel·lència en les branques del cooperativisme de consum i treball associat, les principals seus socials de les organitzacions no lucratives que actuen en l'àmbit de l'ajuda al Tercer Món i del mutualisme, tant de previsió com d'accidents i malalties professionals. Com també és dedueix dels comentaris que s'acaben de fer, ben bé dos terços de l'ocupació que genera el Tercer Sistema a la ciutat de Barcelona provenen de les associacions i fundacions, coincidint amb els resultats obtinguts per CIRIEC (2000) per al conjunt dels països membres de la UE.

En definitiva, en ser la ciutat de Barcelona un centre important de prestació de serveis i, en concret, de serveis a les persones, és aquesta la raó que justifica el pes relativament superior de presència en termes de llocs de treball procedents de les organitzacions que conformen l'Economia Social.

Per aprofundir amb més detall sobre l'Economia Social, Tercer Sector, Tercer Sistema a la ciutat de Barcelona, seria molt útil que es pogués desenvolupar un cos d'estadístiques relacionades amb les empreses i entitats de l'Economia Social, Tercer Sector, Tercer Sistema.



Conceptes i enfocament

El teixit econòmic i social dels nostres sistemes productius està configurat per un conjunt d'empreses i organitzacions de tipus molt divers i heterogeni, en el qual la simple classificació entre sector públic i sector privat convencional esdevé del tot insuficient. No és possible continuar pensant en termes de blanc i negre. Apareix tota una gamma de grisos, amb identitat pròpia, que cal tenir en consideració en qualsevol anàlisi econòmica i social. Aquesta zona de tonalitats de grisos és el que es pretén identificar amb les expressions d'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema.

Els termes Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema remetent a realitats que han existit al llarg de la història de qualsevol país. S'han expressat de formes diferents en funció de la realitat social, històrica, cultural i econòmica de l'entorn en el qual s'han desenvolupat. L'Economia Social, el Tercer Sector o el Tercer Sistema adquireix majors graus de desenvolupament en aquells països que disposen de més recursos productius, que tenen més tradició democràtica i que més han desenvolupat el seu sistema de benestar. L'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema està integrat per un conjunt d'organitzacions que es caracteritzen per la seva base de funcionament democràtica i pel fet que el seu objectiu principal no és la rendibilitat del capital invertit en l'organització. Són organitzacions que han desenvolupat una cultura empresarial diferent a la cultura que caracteritza l'empresa pública o la de l'empresa privada convencional. Són organitzacions que estan al servei dels seus promotors.

Les entitats i empreses de l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema són organitzacions properes al territori i que han nascut d'iniciatives dels ciutadans. Són organitzacions, per tant, que han estat creades de baix a dalt. Com a conseqüència, són empreses i entitats que responen a les necessitats que en cada moment ha de satisfer la societat civil. Degut al caràcter canviant de les necessitats humanes, les activitats i els camps d'actuació d'aquestes organitzacions també es van modificant.

A Catalunya, en el context de la crisi industrial de mitjans dels setanta, apareix un fenomen fins llavors desconegut: l'atur. Les empreses de l'Economia Social que registren una major dinàmica de desenvolupament són precisament les d'associacionisme de treball: cooperatives de treball associat i societats laborals. Des de la tesi que planteja aquest capítol, la lectura del fenomen consisteix en percebre una sèrie d'organitzacions formals, al servei de la societat civil, que es constitueixen per donar resposta a una demanda insatisfeta: la creació i el manteniment de llocs de treball per part de persones aturades o amb risc evident de sumar-se a les xifres de l'atur.

En paral·lel, i fonamentalment a partir dels anys vuitanta, les activitats de les administracions públiques en col·laboració amb el sector privat van construir l'anomenada societat del benestar, on hi ha una presència important de les empreses i entitats no lucratives en la prestació de serveis d'interès col·lectiu. És a dir que, en els darrers vint-i-cinc anys, la demanda pública com a client ha permès un fort desenvolupament de les empreses i entitats de l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema en l'activitat econòmica i social d'aquest país.

Recentment, la Unió Europea ha reconegut formalment l'Economia Social, el Tercer Sector o el Tercer Sistema com un agent estratègicament clau en la creació d'ocupació en l'àmbit local, (M. Corman, 2000). S'ha reconegut que les polítiques macroeconòmiques i les polítiques d'ocupació han de ser complementades amb la participació dels actors locals, entre els quals es troba l'Economia Social. És cert que per part de la Comissió Europea es percep l'Economia Social com un agent en la creació d'ocupació, és a dir, es proposa un plantejament tàctic davant de la visió més estructural de la capacitat de democràcia i cohesió social que poden facilitar aquestes organitzacions. Però també és cert que, en aquest període 2000-2006, s'obre una oportunitat per a tota l'Economia Social Europea per a demostrar als nostres responsables polítics les possibilitats d'un veritable desenvolupament de l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema en la configuració d'un nou model de societat del benestar.

L'objectiu principal d'aquest capítol és proporcionar unes definicions bàsiques de les expressions Economia Social, Tercer Sector i Tercer Sistema* A continuació, es presenta un apartat en què es proposa associar les expressions d'Economia Social, Tercer Sector i Tercer Sistema al concepte d'aliança estratègica, una relació explicitada i desenvolupada en Vidal i Vilaplana (1999). Tot seguit, es fa esment de les diferents formes jurídiques que s'identifiquen amb l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema, tot i que emfatitzant que l'important no és tant la fórmula jurídica de les entitats com el seu comportament empresarial, la seva estructura política fonamentada en el concepte de democràcia i la seva missió de ser organització d'interès general. Seguidament, es fa referència a les pràctiques d'isomorfisme, que són molt freqüents en aquestes empreses i entitats; isomorfisme tant envers l'empresa privada lucrativa com envers l'agència pública. L'apartat d'àmbit d'activitat econòmica d'aquestes organitzacions es realitza des de

* Aquest apartat continua la reflexió iniciada en Vidal 2000 i Vidal 2001. El document de Vidal 2001 va ser la ponència que es va presentar en un seminari que es va organitzar el dia 28 de febrer a l'Escola Universitària d'Estudis Empresarials de la UB amb els dirigents de l'Economia Social i del Tercer Sector a Catalunya. En aquest seminari per primera vegada els dirigents parlaven conjuntament en relació a l'expressió amb què ells poden identificar-se millor.

la perspectiva de considerar que aquestes sempre són allà on hi ha una demanda per satisfer. Es considera que la societat civil s'associa i es converteix en empresari social per cobrir una demanda insuficientment satisfeta per part del sector privat convencional i del sector públic. També es constata que l'evolució del sector privat convencional i del sector públic en l'ampliació de les seves ofertes provoca que aquesta societat civil deixi de ser empresari social en certs àmbits d'actuació econòmica mentre s'organitza en noves esferes d'activitat econòmica. Això vol dir que l'anàlisi de la presència de les organitzacions de l'Economia Social, Tercer Sector i Tercer Sistema es desenvolupa des d'una perspectiva dinàmica i en relació al comportament dels altres dos sectors: el sector privat convencional i el sector públic. S'acaba aquest capítol reconeixent que les expressions Economia Social, Tercer Sector i Tercer Sistema són etiquetes que han de servir per identificar un sector d'activitat empresarial dinàmic i creixent en aquest tercer mil·lenni que just s'acaba d'iniciar.

Diferents denominacions per anomenar un conjunt d'organitzacions

En l'actualitat i en l'àmbit dels països que configuren la Unió Europea, es disposa de tres denominacions per fer referència a un mateix conjunt d'organitzacions empresarials. Són els termes ja esmentats d'Economia Social, Tercer Sector i Tercer Sistema.

A continuació, es fa una senzilla aproximació a l'origen d'aquests diferents termes (per una explicació més extensa veure Vidal, 2000 i 2001).

Economia Social

Economia Social és un terme procedent de França que va néixer a principis del segle XX, encara que va quedar una mica en l'oblit en el període de confrontacions que va viure Europa en la primera meitat d'aquest segle. El fort creixement econòmic que va registrar l'economia francesa després de la II Guerra Mundial va permetre un important desenvolupament del sector privat convencional i del sector públic. En aquest context, les organitzacions empresarials que no s'identificaven exactament amb aquests dos sectors d'activitat econòmica van tenir la necessitat d'unir-se sota una marca d'identificació comuna. Va ser aleshores quan la societat francesa va recuperar el concepte d'Economia Social per identificar al conjunt d'organitzacions que prenen les formes jurídiques d'associacions, mútues i cooperatives.

A partir dels anys vuitanta del segle XX, aquest concepte d'Economia Social es va estendre per Espanya i Bèlgica principalment. Fins mitjans anys noranta, la Comissió Europea, i en concret, la D.G. XXIII, també va fer seva aquesta denominació per identificar tot un conjunt d'entitats i empreses que no formen part del sector privat convencional ni del sector públic. En el context espanyol, també es va considerar, des dels seus inicis, que les societats laborals formaven part de l'Economia Social.

En l'actualitat, amb el terme d'Economia Social es fa referència a un sector econòmic, els agents del qual són organitzacions privades que incorporen en els seus objectius interessos socials i col·lectius.

Una de les principals idees a què es fa referència quan s'utilitza el concepte d'Economia Social és que les organitzacions que en formen part desenvolupen una activitat econòmica, en el sentit que gestionen una sèrie de recursos i pretenen satisfer unes necessitats mitjançant la producció de béns i serveis.

En segon lloc, és important recalcar que aquestes organitzacions tenen un caràcter privat, la qual cosa les exclou de l'anomenat sector públic. Cal, però, tenir en compte que, en determinats àmbits, aquesta iniciativa privada sol interactuar amb les organitzacions públiques, ja sigui de forma complementària, en forma de govern o bé en forma de competència.

Finalment, la tercera característica es refereix a la finalitat d'aquestes organitzacions, la qual és de naturalesa indefugiblement social. Això implica que parlem d'objectius socials, en tant que aquestes organitzacions pretenen beneficiar a un col·lectiu de persones d'una forma que va més enllà del simple lucre monetari. Aquest objectiu social pot plasmar-se de diverses maneres segons el tipus d'organització a què ens referim. Per exemple, en una cooperativa de treball associat, la finalitat última serà la de crear i mantenir els llocs de treball de les persones que lliurement s'hi han associat.

És important entendre que aquestes organitzacions, en l'exercici d'una activitat econòmica, també persegueixen un benefici monetari, si bé aquest no és la raó última de l'organització, ja que els beneficis obtinguts es distribuïran d'acord amb l'objectiu social que persegueix l'entitat. Per tant, en el camp de l'Economia Social, el fet de desenvolupar una activitat econòmica no és una finalitat en sí mateixa, sinó que pren el caràcter d'instrument per assolir un objectiu de naturalesa social. L'Economia Social posa l'èmfasi en la democràcia econòmica.

Tercer Sector

Tercer Sector és un terme procedent dels Estats Units amb el qual es fa referència a totes aquelles organitzacions que formalment són entitats no lucratives. Això implica que, per normativa legal, són empreses que no poden distribuir els beneficis obtinguts de l'activitat econòmica entre els seus membres, patrons o treballadors. Tots els beneficis s'han de reinvertir en l'activitat econòmica i social de l'entitat. Les formes jurídiques que als Estats Units acompleixen el requisit formal de ser entitats no lucratives són les associacions i les fundacions. El concepte de Tercer Sector posa l'èmfasi en el fet que es tracta "d'entitats no lucratives".

Les organitzacions del Tercer Sector pertanyen al sector privat. Tanmateix, de la seva activitat se'n beneficien terceres persones: la comunitat o el col·lectiu de ciutadans a qui van dirigits els seus serveis. Són organitzacions de propietat privada que generen externalitats positives d'interès general.

El Tercer Sector a Espanya segons la metodologia de la Universitat John Hopkins d'Estats Units

Lester Salomon i Helmut Anheier, de la Universitat John Hopkins d'Estats Units, van ser els coordinadors d'un projecte internacional d'anàlisi comparativa del Tercer Sector a 22 països. L'any 1993 realitzaren una classificació de les organitzacions que pertanyen al Tercer Sector utilitzant com a criteris classificadors les fórmules jurídiques de les entitats i les activitats que aquestes desenvolupen, classificació que s'ha hagut d'ajustar a les diferents realitats de cada país (Salomon i Anheier, 1993). En el cas de l'Estat espanyol, l'estudi ha estat finançat per la Fundació Banco Bilbao Vizcaya i l'ha dut a terme el sociòleg J. I. Ruiz de Olabuénaga (1999). Segons aquest estudi, el Tercer Sector a Espanya el compondrien:

- les associacions,
- les fundacions,
- les cooperatives,
- les mutualitats de previsió social,
- els clubs esportius,
- les caixes d'estalvi amb obra social,
- les associacions professionals.

Salomon i Anheier (1993), per simplificar la realització d'aquest estudi, optaren per la definició legal de Tercer Sector: és a dir, es centraren fonamentalment en les entitats no lucratives. Per a poder aplicar l'anàlisi en el context espanyol, simplement s'ajustà aquesta definició legal, incorporant-hi també les cooperatives.

Un altre punt definitori del Tercer Sector és que les seves organitzacions no necessàriament han de realitzar una activitat econòmica. Aquelles organitzacions que realitzen activitats de defensa dels interessos d'un col·lectiu determinat (en un sentit públic, cívic, o econòmic), formen part del Tercer Sector: sindicats, organitzacions professionals i partits, entre altres.

Al nostre país, les associacions i les fundacions, com a entitats que gestionen serveis, irrompen a la dècada dels noranta. El seu desenvolupament empresarial i social va intensament lligat a la creació de l'estat del benestar a Espanya amb l'arribada de la democràcia política.

Des de l'anàlisi econòmica, la creació de l'estat del benestar significa que l'estat es converteix en un empresari important amb una capacitat de despesa elevada. L'estat i, en concret, les administracions territorials sobre les quals recau principalment aquesta capacitat de despesa, van optar per les dues possibilitats que tenien en l'àmbit de la gestió: la gestió directa i la gestió indirecta o contractació externa de serveis públics. Les administracions públiques van combinar ambdues grans línies de gestió pública. L'opció de la gestió indirecta o contractació pública va ser la gran oportunitat que va tenir el sector privat per introduir-se en la provisió de serveis a les persones. És a dir, la gestió indirecta o contractació pública significà, per a les associacions i fundacions que presten serveis, una oportunitat per afavorir el seu desenvolupament econòmic i social.

El Tercer Sistema/Economia Social com a nova font d'ocupació

Seguint una iniciativa del Parlament Europeu, la Comissió Europea promogué el 1997 una acció pilot anomenada "Tercer Sistema i Ocupació". Aquesta experiència estava destinada a explorar i promoure el potencial d'ocupació relacionat amb l'existència de necessitats insatisfetes, a les quals ni l'estat ni el mercat semblaven respondre de manera suficient.

Per a la Comissió Europea, el Tercer Sistema pot ser considerat com un espai entre el sector privat lucratiu i el sector públic, ja que, tot i que no forma part de cap d'ells, combina objectius

econòmics i socials. L'interès prové de la possibilitat de col·laboració i treball conjunt entre Tercer Sector, sector privat lucratiu i sector públic.

Segons la Comissió Europea (2000), el Tercer Sistema està constituït per organitzacions privades i autònomes que:

- persegueixen objectius diferents als de la maximització de beneficis i la rendibilitat del capital invertit;
- fixen límits en matèria de redistribució de beneficis i adquisició privada i individual;
- remuneren el treball;
- treballen a favor d'una comunitat local o d'un grup de persones que pertanyen a la societat civil;
- fan participar als beneficiaris de la seva activitat en la gestió de l'organització.

Des de l'àmbit de la definició de polítiques, els resultats d'aquesta acció pilot han permès que aquest domini d'acció sigui pres en consideració en les línies directrius d'ocupació, així com en el nou reglament del Fons Social Europeu.

Des d'un altre punt de vista, cal tenir en compte que la definició de Tercer Sistema que proposa la Comissió Europea, més que fer referència a les formes jurídiques de les organitzacions que hi estan incloses, centra el seu interès en la seva actuació i comportament empresarial. Això es deu al fet que els sistemes institucionals dels diferents països que configuren l'actual Unió Europea són molt diferents i, per tant, les normatives respectives no coincideixen. Això implica que, malgrat que en els diferents països es constata l'existència d'una realitat de Tercer Sistema, les expressions jurídiques que adopta aquesta realitat són diferents. Per evitar confusions, s'opta per emfatitzar el comportament econòmic i empresarial d'aquestes organitzacions i fugir d'una classificació en funció de les formes jurídiques concretes que poden ser vàlides per un país però no per al conjunt de membres de la Unió Europea.

Analitzant els documents oficials de la Comissió Europea, s'evidencia que aquesta identifica l'Economia Social amb el Tercer Sistema (CEC, 1998, *The Third System and Employment- A Reflection*, DGV (A4). Brussels: Commission of the European Communities). En aquest informe s'opta per analitzar aquelles organitzacions que s'ajusten a la definició que proposa la Comissió Europea. No s'exclouen, però, les empreses que poden fer una limitada distribució de beneficis, com són les cooperatives, ni tampoc les entitats que tenen una significació formal de no democràcia interna, com és el cas de les fundacions.

Per últim, cal considerar que algunes organitzacions poden trobar-se en la frontera que limita el conjunt d'empreses i entitats que formen l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema. Així doncs, es tracta d'una frontera amb contorns borrosos i no perfectament definits.

Tercer Sector: sinònim d'aliança estratègica

Economia Social, Tercer Sector i Tercer Sistema són denominacions que tenen com a objectiu facilitar la identificació i posterior aliança estratègica d'un conjunt d'empreses i entitats. L'objectiu d'aquesta aliança és augmentar la capacitat de visibilitat, de comunicació i de negociació d'aquest conjunt d'empreses i entitats en relació als altres dos gran sectors empresarials que actualment configuren el teixit productiu d'un país: el sector privat convencional i el sector públic.

Pot succeir que els professionals i dirigents d'un conjunt d'empreses democràtiques que actuen en l'interès general no constatin, durant un determinat període de la història de les seves organitzacions, la necessitat de pertànyer a aquest sector de l'Economia Social; i és possible que, en un moment posterior, descobreixin els avantatges de pertànyer a aquest Tercer Sector. Això implica que no és suficient que la significació formal de les estructures polítiques permeti considerar que aquest conjunt d'empreses o entitats pertanyen a l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema. És alhora important que els seus dirigents considerin necessari, per assolir els seus objectius socials, formar part d'aquesta gran aliança estratègica que representa ser membre de l'Economia Social. Un exemple actual són les caixes d'estalvi. Aquestes no s'identifiquen com a membres del Tercer Sector, encara que la definició de Tercer Sector que va fer el Projecte Internacional de la John Hopkins per a Espanya identifica les caixes d'estalvis com una de les organitzacions que pertanyen al Tercer Sector. Així mateix, la web de la Confederació Espanyola de Caixes d'Estalvi (www.ceca.es), en l'apartat corresponent a l'obra social, reconeix que aquesta activitat de les caixes forma part del Tercer Sector. Per últim, encara que probablement amb una significació diferent, Fernández de Trocóniz (2001) escriu: "los partidos políticos creen en las cajas como forma de economía social" (Cinco Días, 12.02.2001). Però no és suficient que una organització pugui formar part formalment d'aquest Tercer Sector, també ho ha de voler. En aquest informe es considera que és més important la voluntat de pertinença que acomplir els criteris formals que defineixen els límits del sector de l'Economia Social.

Es constata també el fet que líders, professionals i voluntaris d'algunes entitats i empreses de l'Economia Social no saben o no s'han adonat que estan gestionant una entitat o empresa que pertany al Tercer Sector. A principis de la dècada dels anys noranta del segle XX, aquest fou el cas de professionals que treballaven en el sector de les discapacitats reconegudes. Es tracta d'organitzacions que freqüentment adopten les formes jurídiques d'associacions, fundacions i cooperatives. No serà, però, fins a finals dels anys noranta quan alguns dels seus directius començaran a considerar la identificació de la seva organització amb el concepte d'Economia Social i Tercer Sector. Fins aleshores, sabien que treballaven en una activitat empresarial l'objectiu de la qual era la inserció i facilitació de serveis a persones amb discapacitat reconeguda, però no havien prestat atenció al fet que, com a conseqüència de l'estructura política de les seves entitats, eren professionals o dirigents de l'Economia Social o Tercer Sector.

Existeix la temptació de considerar que Tercer Sector i Economia Social són denominacions que expressen realitats empresarials diferents. Cal, però, tenir present en tot moment que el nostre país pertany a una realitat econòmica, social i política subjecta a un fort procés de globalització i concentració. En aquest entorn, el reforçament de les aliances estratègiques esdevé un element clau per a l'empresa. Cada dia és més difícil actuar en solitari, i quan més fortaleza econòmica, social i política tingui la xarxa d'empreses i entitats que pertanyen a l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema, més fàcil serà l'actuació empresarial i social de l'entitat en el seu treball diari. En definitiva, s'ha d'apostar per l'agregació i no per la divisió. S'han de destinar els esforços a compartir els elements comuns de totes les empreses i entitats que configuren aquesta aliança que representa l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema. Car l'objectiu d'aquesta aliança és la creació d'un fort sector empresarial diferenciat de l'empresa privada convencional i del sector públic per la seva estructura política i no per l'activitat econòmica o per la grandària de les seves organitzacions.

Així mateix, també existeix la tendència a diferenciar la vella economia social de la nova economia social. Aquest tipus de discurs considera que la vella economia social la constitueixen les cooperatives, més orientades al mercat, mentre que les petites entitats que actuen en l'àmbit de la prestació de serveis a les persones són la nova economia social. Aquest discurs es desenvolupà, per exemple, en l'àmbit acadèmic a principis dels anys noranta. El grup de recerca que configura la xarxa EMES –sigles d'Emergences de l'Entreprise Social– va començar a estudiar el conjunt de noves expressions empresarials democràtiques i no lucratives que s'estaven creant amb una forta base comunitària, pròxima al territori; com, per exemple, les empreses d'inserció social pel treball de les persones sistemàticament excloses

del mercat de treball ordinari. Aquesta xarxa d'investigadors va començar a parlar de la nova i de la vella Economia Social, com a sectors diferents.

Probablement sigui cert que les formes i els àmbits d'actuació són diferents entre una empresa que ja fa més de vint-i-cinc anys que està en el mercat i una altra que acaba de constituir-se. El més possible és que la primera estigui actuant en el sector agrari, comercial o industrial, i l'empresa acabada de néixer, possiblement, actui en l'àmbit de la prestació de serveis a les persones. Són dues realitats empresarials diferents però també és cert que –tal com ens ho van recordar els gestors públics que treballen a la Comissió de la Comunitat Europea– la història del cooperativisme i del mutualisme demostra que a mitjans del segle XIX aquestes expressions empresarials representaven la nova Economia Social: eren empreses amb elevats components d'ideologia social, ajuda mútua i voluntariat entre els seus membres. Tanmateix, la bona gestió dels recursos, la professionalització dels seus col·laboradors i el desenvolupament econòmic, social i institucional del territori on actuen han permès que aquesta empresa que era petita a finals del segle XIX, pugui ser avui, un segle més tard, una empresa multinacional amb un elevat nombre de directius i professionals, i en la qual determinats socis hi treballin com a voluntaris només en el moment en què actuen com a membres del consell rector o de direcció. D'aquí es desprèn que és útil conèixer les causes del naixement d'una empresa per tal d'assegurar la seva comprensió i evitar valoracions no correctes. En definitiva, i com diuen els gestors de la Comissió de les Comunitats Europees, no hi ha una nova i una vella Economia Social, separades i diferenciades. Solament n'hi ha una.

Després de deixar ben clar que només hi ha un sector, diferenciat del sector públic i del sector privat convencional, cal expressar la necessitat urgent d'estudiar les noves expressions organitzatives que estan sorgint i que han sorgit, preferentment en el curs dels darrers quinze anys, en el nostre país: aquestes expressions que prenen molt sovint les formes jurídiques d'associació i fundació i actuen en l'àmbit de la prestació de serveis a les persones. És a dir, és possible que, d'aquelles empreses ja consolidades en el teixit productiu, es disposi d'algun o altre estudi, però hi ha un desconeixement massa gran d'aquestes noves expressions. És important promoure investigacions, informes sectorials, tesis doctorals, etc., que provin d'omplir aquest buit. Resulta contradictori que en una societat de la informació, que es caracteritza precisament per l'abundància d'aquesta, hi hagi un tan gran desconeixement en sectors d'interès general i amb una incidència directa en la configuració de la nova societat del benestar, com és el cas dels models d'organització de la prestació de serveis a les persones.

Formes jurídiques més freqüents que pertanyen al Tercer Sector

Les empreses i entitats que pertanyen a l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema, com qualsevol altra empresa, evolucionen en funció de les necessitats socials del moment i varien en funció del país on actuen o, en altres termes, de l'entorn institucional existent.

A l'Estat espanyol, al llarg dels anys vuitanta, hi ha hagut un fort redescobriments de les cooperatives de treball associat i de les societats laborals, com a conseqüència de la forta incertesa que vivia el mercat de treball. En el curs dels anys noranta, paral·lelament a l'extensió de l'estat del benestar, apareixen les associacions i fundacions en l'àmbit de la prestació de serveis a les persones. Cooperatives, societats laborals, associacions, fundacions i mútues són expressions formals que pertanyen a l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema.

Les cooperatives, mútues i associacions aconsegueixen la seva condició d'associacions de persones i, per tant, la seva estructura política es regeix pel principi d'una persona un vot.

Les mútues, les associacions i les fundacions són entitats sense ànim de lucre. Això significa que el benefici obtingut en l'exercici econòmic no es pot repartir entre els seus membres o treballadors. Ha de ser invertit en l'empresa per reforçar les activitats existents, per ampliar-les o per crear-ne de noves.

La significació formal de les societats laborals és l'associació de capitals; tanmateix, com a mínim el 51% del capital social de l'empresa és propietat dels treballadors. El moviment de les empreses societats laborals, des dels seus orígens, es va identificar amb el sector de l'Economia Social.

Les cooperatives i les societats laborals poden distribuir un cert percentatge dels seus beneficis. També ens podem trobar que una associació és l'única accionista d'una societat anònima o d'una societat limitada, en els estatuts interns de la qual es recull que aquesta societat anònima és una empresa sense afany de lucre. Tant aquesta empresa com el grup empresarial que configuren l'associació i l'empresa són organitzacions que també pertanyen a l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema.

Per a una persona llicenciada en dret pot resultar herètic llegir en uns estatuts que una societat anònima és una entitat que actua sense afany de lucre. Possiblement sigui una heretgia, car la significació formal de la societat anònima és l'associació de capitals, per tant, el poder polític està en mans dels propietaris del capital. Però resulta que aquest capital pertany a una associació que utilitza la societat anònima com a braç gestor, tècnic, per assolir el seu objectiu social. Aquesta realitat es dona, per exemple, en el sector de les discapacitats reconegudes. Al País Basc i Cantàbria hi ha veritables grups empresarials els promotors dels quals són associacions de persones amb fills o parents amb discapacitats reconegudes que han creat un conjunt de societats, mitjançant les formules jurídiques mercantils convencionals, amb l'objectiu de crear llocs de treball per a persones que pateixen alguna minusvalia. Estem referint-nos a l'associació de pares Atzegui, el grup d'empreses que han constituït per tota la província de Guipúscoa amb el nom de Talleres Gureak, a l'associació de ciutadans Amica, i al seu braç gestor, Soemca S.L. a la comunitat autònoma de Cantàbria. Són empreses que venen en el mercat convencional i, per tant, per comunicar-se amb proveïdors, banquers i altres tercers, en general, han optat per una fórmula mercantil perfectament coneguda com a mecanisme de comunicació: utilitzant-la, els dirigents d'iniciatives empresarials d'interès general expressen la seva voluntat de competir amb les mateixes regles del joc que les altres empreses que actuen en aquell mateix segment de mercat i, simultàniament, expressen la seva voluntat de beneficiar la comunitat. Això significa que és compatible ser competitiu en el mercat i treballar per aconseguir un objectiu social d'interès general. La creença estesa que el sector privat s'encarrega de la producció i el públic de la distribució, i que ambdues funcions han de desenvolupar-les organitzacions diferents, es trenca quan s'observa el comportament de les organitzacions que actuen en el sector de l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema: aquestes fan compatible producció empresarial, orientació al mercat i accions de redistribució.

CAS: L'ASSOCIACIÓ AMICA DE CANTÀBRIA

L'associació Amica de Cantàbria és una entitat sense ànim de lucre, els seus membres són els ciutadans de Cantàbria que lliurement i voluntàriament volen associar-s'hi. Aquesta entitat gestiona una empresa que s'anomena Soemca. Soemca és una societat limitada amb un únic accionista: l'associació Amica. Soemca és una empresa que utilitza una forma jurídica mercantil però està gestionada sense ànim de lucre. Els seus beneficis es reinverteixen i, en el seu consell d'administració, participen treballadors, pares dels usuaris dels serveis que dona, ciutadans de Cantàbria i membres de l'associació Amica. Soemca, tot i que és una societat limitada, pertany a l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema.

Aquest exemple permet il·lustrar com, més que la fórmula jurídica, el més important és el comportament empresarial i els objectius socials que persegueixen els promotors d'una iniciativa empresarial. L'empresa és simplement un instrument per assolir un objectiu social, el qual es pot aconseguir sense deixar de ser eficient en el mercat convencional.

Isomorfisme

Algunes organitzacions empresarials de l'Economia Social desenvolupen una pràctica empresarial d'isomorfisme amb l'empresa privada convencional. També hi ha organitzacions de l'Economia Social que actuen com una agència pública; en aquest darrer supòsit, l'entitat ha desenvolupat un isomorfisme públic.

Aquest comportament empresarial diferenciat fa que, en moments determinats, alguns líders de l'empresa que duen a terme aquest isomorfisme amb l'empresa convencional no tinguin clar que pertanyen al mateix sector que aquella empresa que vol copiar la cultura empresarial d'una entitat de propietat pública. I, evidentment, a l'inrevés: un dirigent d'una organització de propietat privada, però que té com a únic client l'administració pública, pot pensar que no està gestionant una empresa privada.

En aquest punt, cal remarcar que l'element definidor són els trets característics de l'estructura política de l'empresa, i no pas els de la seva estructura tècnica i productiva. Una cooperativa de serveis financers s'assembla més a una associació que actua en el sector de l'ajuda internacional, que a la banca comercial privada. Les dues organitzacions són empreses democràtiques on es prenen decisions per la regla d'or "una persona, un vot".

Tant l'empresa cooperativa de serveis financers com l'ONG per al desenvolupament pertanyen al sector de l'Economia Social.

Àmbits d'activitat econòmica

Les organitzacions que formen part de l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema poden trobar-se en tots els àmbits d'activitat econòmica. Les cooperatives agràries actuen en el sector primari; les cooperatives de crèdit en el sector de la intermediació financera; les coopera-

tives de treball i societats laborals actuen, principalment, en els sectors de la indústria i els serveis; les mútues de previsió social i d'accidents de treball i malalties professionals en els àmbits de les assegurances i de la prestació sanitària. Hi ha associacions i fundacions que actuen en l'àmbit de l'ajuda internacional, fundacions que amb una activitat filantròpica, etc. És a dir, el criteri de pertinença al sector de l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema no és l'activitat econòmica, sinó l'estructura política de l'entitat: democràtica i sense actuar amb l'objectiu de generar lucre per a la seva distribució privada posterior.

Així mateix, cal ressenyar que l'activitat econòmica de les organitzacions que actuen en el sector de l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema ve condicionada per l'objectiu social de l'empresa o de l'entitat. Per exemple, en el cas de les empreses socials d'inserció pel treball de persones difícilment contractables, la seva activitat econòmica està condicionada per les capacitats de les persones immerses en programes de reinserció laboral. És a dir, la decisió de ser en un sector o en un altre no ve determinada per un "estudi de mercat", com en el cas de l'empresa privada convencional. Una qüestió diferent és el fet que, en la realització d'aquesta activitat, convivin o competeixin tota mena d'empreses, tant de propietat privada com pública. Però aquest és un aspecte diferent d'anàlisi.

Al llarg de la història, les empreses i entitats de l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema s'han constituït allà on hi havia una demanda insatisfeta, no resolta suficientment pel sector privat convencional o pel sector públic existent en aquell moment. El cooperativisme de consum, de cistella de la compra, és una iniciativa dels primers obrers de la Revolució Industrial que, en un entorn institucional d'estat liberal i manca de reconeixement dels sindicats, van haver d'organitzar-se, convertir-se en empresaris i crear una central de compres: comprar a l'engròs i vendre al detall al mateix preu amb l'objectiu d'augmentar la seva capacitat de compra.

La història social ha evolucionat, avui dia les condicions de treball són diferents, el sector comercial es caracteritza per una major competència i, en definitiva, les condicions econòmiques i socials que van fer que els treballadors industrials optessin per convertir-se en empresaris han desaparegut o almenys han disminuït en relació amb aquella època. D'aquí deriva que, actualment, aquests treballadors industrials difícilment creïn cooperativisme de consum car aquell nivell de demanda insatisfeta ha minvat força.

El mutualisme de previsió social es va constituir també a finals del segle XIX, quan l'estat no era un subministrador universal de serveis de la salut malgrat que, tal com sabem, el risc d'emmalaltir és general a tota persona. És aleshores quan sorgeixen les mútues de previsió, seguint, preferentment, el criteri de la professió i com a continuïtat dels gremis. La primera mútua de previsió i assistència sanitària a Barcelona va néixer l'any 1901: l'Aliança, una de les institucions més populars per a tot un conjunt de ciutadans que durant varies generacions de pares a fills van ser-ne i encara en són socis. A partir dels anys seixanta, el grau de demanda insatisfeta en aquesta necessitat bàsica disminueix, sobretot en el moment que l'estat decideix que la salut és un servei públic i universal. Amb la intervenció del sector públic per cobrir aquesta demanda insatisfeta, desapareix la necessitat de crear noves mútues de previsió i assistència per part dels diferents col·lectius. Evidentment, el fet que l'estat assumeixi la responsabilitat de ser proveïdor universal d'un servei no significa necessàriament que les entitats que abans feien aquest servei hagin de desaparèixer del mercat, però entren en una situació d'eclipsi parcial i, difícilment se'n creen de noves.

A mitjans dels anys setanta, i durant tot el darrer quart del segle XX, va haver-hi un fort problema de creació i manteniment de llocs de treball a l'Estat espanyol. En aquest moment de la història del nostre país, tenir un treball es podria considerar una demanda insatisfeta. Com que el sector privat convencional i el sector públic no donaven resposta satisfactòria a aquesta demanda, la societat civil, i en concret aquells que demanaven feina, van organitzar-se i es van convertir en empresaris, amb l'objectiu de crear el seu propi lloc de treball. Les formes jurídiques que van emprar-se amb més freqüència en l'àmbit de l'Economia Social van ser les societats cooperatives de treball associat, i també es van crear les societats laborals. Els sectors d'activitat on van ubicar-se van ser el de la indústria i el de serveis més tradicionals. De nou, cal recordar que l'objectiu de les cooperatives de treball associat i de les societats laborals és la creació de llocs de treball i el seu manteniment per part dels seus socis. L'activitat econòmica és l'excusa: l'important són les raons del seu naixement.

Aquest moviment procedent de la societat civil va permetre demostrar a les administracions públiques i a la societat en general que els treballadors també poden ser emprenedors. A partir del moment que s'assimilà aquesta nova faceta dels treballadors, les administracions públiques van començar a dissenyar polítiques actives d'ocupació i a interessar-se per l'Economia Social com a instrument de creació de llocs de treball. Les administracions públiques van constatar que per lluitar contra l'atur calia una certa col·laboració entre els diferents actors implicats: és a dir, treballar en xarxa i que cadascun dels actors aportés allò en què disposés d'un major avantatge

comparatiu. Lluitar contra l'atur en solitari tenia un cost molt elevat per a cadascun dels actors, tant públics com privats.

A partir dels anys vuitanta, aquest país va viure la construcció de l'estat del benestar. Va haver-hi un fort augment de la dimensió o com a mínim de la capacitat financera de l'estat. Com a conseqüència, l'estat, i en concret les administracions territorials, sobretot les autonòmiques, es va convertir en un bon client de les empreses privades que actuen en els diferents sectors d'activitat econòmica. Un d'aquests sectors que va agafar una importància relativa superior en relació amb èpoques anteriors, va ser el sector de la prestació de serveis a les persones. En aquest informe, s'entén per serveis a les persones tota mena de serveis socials –a persones grans, a persones amb minusvalies reconegudes, a persones amb discapacitat social, pobresa...–, serveis de cultura, d'ensenyament, d'educació en el lleure, de recerca, serveis de salut, en definitiva, serveis on l'usuari directe és la persona.

En un primer moment, les administracions territorials amb competència en la responsabilitat formal d'aquests serveis, van intentar-ne la gestió directa, però s'adonaren que probablement el que més els convenia era fer les activitats de disseny: el que s'anomena polítiques públiques i el seu finançament posterior. L'activitat de gestió la delegaven o bé contractaven al sector privat. Com que, prèviament a la construcció de l'estat del benestar, en la societat civil ja havien sorgit iniciatives socials amb una alta participació del voluntariat que intentaven cobrir aquests serveis a les persones, la construcció de l'estat del benestar va permetre un fort creixement de les empreses i entitats de l'Economia Social com a proveïdors de les administracions territorials.

En definitiva, la hipòtesi principal que hi ha darrera l'existència d'una entitat o empresa de l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema en un camp d'activitat concret és l'existència d'una demanda insatisfeta per part de la societat civil en un moment determinat de la història d'un país o d'un territori concret. Les associacions i fundacions han estat les últimes formes de desenvolupament empresarial en el teixit econòmic i social d'aquest país. Són les més desconegudes i són les que en aquests moments reclamen que les estudiïn per saber qui són, car es constitueixen com els membres joves de la família que molt sovint tenen com a client principal les administracions territorials.

Presència de l'Economia Social en els nous jaciments d'ocupació

Els serveis a domicili

El desenvolupament dels serveis a domicili permet satisfer les creixents necessitats de la població i millorar el seu nivell de vida. L'augment d'aquestes necessitats socials respon a un conjunt de canvis que s'estan produint a les societats modernes:

- La incorporació de la dona al mercat de treball
- L'envelliment de la població.
- es noves estructures familiars.
- Els nous hàbits socials.

Aquests canvis van acompanyats d'un increment de les demandes mercantils de serveis a domicili. Es poden distingir dues categories de demandants d'aquests serveis. D'una banda, les persones que no poden satisfer totes les seves necessitats degut a dificultats físiques o familiars. I d'altra banda, les persones que poden beneficiar-se d'una ajuda exterior per a realitzar aquelles feines que normalment comporten insatisfacció.

La primera categoria de demandants –persones que no poden satisfer totes les seves necessitats degut a dificultats físiques o familiars– comença a ser coberta per una oferta empresarial, que inverteix i crea les seves xarxes de residències per tot l'Estat espanyol. Són grups empresarials que presten serveis residencials, estances diürnes i programes d'atenció integral domiciliària.

CAS: CARÈNCIES DE LA POBLACIÓ MÉS GRAN DE 65 ANYS,

Segons un estudi sobre les carències de la població més gran de 65 anys, elaborat per l'empresa catalana Servicios de Atención Residencial (SAR), les persones majors de 65 anys representaran el 20% de la població espanyola l'any 2020. Actualment, hi ha un dèficit de 200.000 places residencials per a aquest segment de la població. Tanmateix, segons les previsions, l'envelliment de la població provocarà una demanda de 2.300 places anuals i 3.000 serveis a domicili fins l'any 2026. El cost de la infraestructura necessària per a tal creixement serà d'un bilió de pessetes, i el del finançament dels serveis 700.000 milions anuals.

L'estudi estableix, també, que la població major de 65 anys era de 6,4 milions de persones l'any 2000, de les quals el 80% (5,1 milions) són considerades autònomes. El 20% restant són persones amb diferents graus de dependència.

La cobertura assistencial actual permet donar servei a 343.976 usuaris, 191.000 dels quals es troben en centres residencials i 148.000 reben serveis d'assistència domiciliària o teleassistència.

En definitiva, l'estudi destaca el potencial de creixement que té l'assistència domiciliària a Espanya i remarca que el sector privat aglutina el 70% de les places instal·lades.

No obstant això, les dimensions inadequades dels centres, el grau d'automatització del sector i l'enfocament poc transparent a vegades s'ha traduït en la manca d'adaptació al client, a una infraestructura de baixa qualitat i a un nivell d'organització inadequat.

Font: Cinco Días: "SAR invertirà 25.000 millones en residencias de ancianos hasta 2005". Dijous, 8 de febrer de 2001.

Paral·lelament a aquests grups empresarials, han sorgit un conjunt de cooperatives de treball associat en l'àmbit de l'ajuda a domicili. Són cooperatives creades per dones, moltes d'elles mestresses de casa, que decideixen crear el seu propi lloc de treball, organitzant-se i convertint-se en empresàries socials.

A la ciutat de Barcelona s'han registrat 4 cooperatives d'ajuda domiciliària, i 3 més a l'àrea metropolitana. Aquestes quatre cooperatives de Barcelona compten amb 239 socis i 304 treballadors contractats. L'any 2000 van facturar 970 milions de pessetes. Les tres cooperatives de l'àrea metropolitana registren un total de 24 socis i 55 treballadors que no són socis, arribant a una facturació de 124 milions de pessetes per l'exercici de l'any 2000.

Una de les primeres experiències de cooperativa d'ajuda a domicili és la cooperativa Nova Gent, Treballadores Familiars, S.C.C.L., que actua en l'àmbit de les persones que no poden satisfer totes les seves necessitats domèstiques degut a dificultats físiques o familiars; les persones amb dificultats de mobilitat en solen ser els usuaris més habituals. L'any 1982, l'Ajuntament de Badalona va animar un col·lectiu de dones a organitzar-se en una cooperativa de treball associat. Els seus clients principals són les administracions territorials.

CAS: NOVA GENT, TREBALLADORES FAMILIARS, S.C.C.L.

La Cooperativa Nova Gent, Treballadores Familiars, S.C.C.L. es va crear l'any 1982 a Badalona. Durant els anys precedents, a Badalona, com a altres municipis, hi van emergir una sèrie de necessitats socials vinculades a l'àmbit familiar. A través de l'Àrea de Serveis Socials de l'Ajuntament, es detectaren un conjunt de necessitats que afectaven un gran nombre de famílies de la localitat. Famílies amb un o diversos membres amb dificultats, ja siguin persones grans amb poca mobilitat, disminuïts físics o psíquics, malalts mentals o drogoaddictes. Aquest fet, juntament amb l'afegit de problemes econòmics i socials, dificultava la dinàmica familiar.

No obstant l'existència de necessitats, es detectava una mancança de serveis socials, que no estava coberta ni pel sector públic ni pel sector privat. La cooperativa en qüestió va sorgir arran de la demanda del govern local, que va aprofitar l'existència d'un col·lectiu de dones, gran part d'elles majors de 45 anys, aturades de llarga durada amb voluntat de reintegrar-se al mercat de treball. Finalment, es va arribar a un acord entre l'Ajuntament i aquest col·lectiu de dones, que va culminar en la formació d'una cooperativa dedicada a la prestació d'un servei a la comunitat, concretament a les famílies amb necessitats socials i personals. En aquest acord, el govern local es va comprometre d'una banda a oferir formació en el camp de l'ajuda a domicili, i d'altra banda a oferir informació i assessorament. No es va contemplar, però, cap ajuda de tipus econòmic ni subvencions.

Tanmateix, durant el procés de creació de la cooperativa, les dificultats no van ser poques, sobretot el desconeixement de l'àmbit legal i del funcionament intern i organitzatiu.

En conclusió, l'objectiu de la cooperativa era doble. D'una banda es pretenia cobrir el servei d'atenció a domicili a les persones de la localitat que ho necessitessin, i de l'altra, crear una sèrie de llocs de treball per a un grup de dones les característiques concretes de les quals els dificultaven el seu accés al mercat laboral: un llarg període d'absència en el mercat de treball, no comptar amb l'edat requerida per les empreses o tenir una experiència i uns coneixements professionals obsolets.

Les funcions del treballador o treballadora familiar estan encaminades a garantir la cobertura de les necessitats bàsiques i socials de les persones ateses:

Cura i suport personal, estimulació de la dinàmica familiar, orientacions a les famílies sobre l'atenció i cura dels nens disminuïts, toxicòmans o malalts mentals.

*Reforç o substitució temporal de la persona que té cura directa d'una família.
Suport familiar i social als usuaris, facilitant que es relacionin tant amb altres persones com amb el medi.
Afavorir la creació d'hàbits, habilitats i comportaments.*

Van ser 14 les dones que van fundar la cooperativa, i aquest nombre de treballadores s'ha mantingut al llarg dels anys, tot i que la rotació de personal ha estat un fet constant. Així doncs, la cooperativa Nova Gent, Treballadores Familiars, S.C.C.L. ocupa 14 treballadores sòcies i 15 treballadores no sòcies. Només hi treballen dones degut al fet que, normalment, els beneficiaris d'aquest servei prefereixen rebre atenció a través d'una dona. El volum de facturació anual és d'aproximadament 70 milions de pessetes, amb un capital social de 14.000 pessetes (1.000 pessetes obligatòries per cada sòcia).

Pel que fa al tema de la formació, els membres de la cooperativa donen molta importància a la formació interna dels treballadors i a la millora de la qualitat del servei que representen. Procuren realitzar periòdicament cursos de reciclatge en la seva especialitat amb la col·laboració d'altres organitzacions de la localitat com és el cas de l'IMPO (Institut Municipal de Promoció de l'Ocupació de l'Ajuntament de Badalona) o mitjançant el programa FORCEM.

Inicialment, la cooperativa Nova Gent, Treballadores Familiars, S.C.C.L. era l'única empresa de la localitat que duia a terme aquest tipus de servei. El fet que originàriament fos impulsada pel govern local li permetia tenir el monopoli en la prestació del servei d'atenció domiciliària a Badalona. És a dir, l'Ajuntament acudia a sol·licitar els serveis a aquesta empresa en exclusiva, sense la necessitat de dur a terme cap concurs públic.

Posteriorment, part de les competències dels Serveis Socials de Badalona van passar a l'Institut Català de Serveis Socials (ICASS), amb la cooperativa com a única organització dedicada a prestar serveis domiciliaris. Durant aquest període s'associaren amb cooperatives de treballadores familiars d'altres zones, amb les quals actuaven conjuntament davant l'ICASS. Tanmateix, amb el temps, aparegueren empreses privades especialitzades en el sector de serveis domiciliaris. Aquest fet va provocar la pèrdua del monopoli de Nova Gent, Treballadores Familiars, S.C.C.L. per accedir a la prestació de serveis a través de l'ICASS; a partir d'aquest moment, s'ha de passar per un concurs públic. Aquesta nova situació va fer que la cooperativa perdés la meitat dels seus serveis durant l'any 1994.

A partir de 1998, el govern local de Badalona recupera les competències a l'hora d'assignar la prestació del servei en el seu territori. L'Ajuntament assigna els serveis a través de concurs públic cada 2 anys, prorrogable a 2 anys més. L'any 2000, la cooperativa Nova Gent, Treballadores Familiars, S.C.C.L. guanya el concurs, recuperant bona part dels serveis que havia perdut.

Pel que fa al finançament, la cooperativa cobra pels seus serveis, sense rebre cap tipus de subvenció. Des de l'inici fins a l'actualitat, el seu client majoritari ha estat l'Administració (l'Ajuntament de Badalona o l'ICASS). El fet de dependre de l'Administració ha suposat que, a vegades, hagin tingut problemes de liquiditat per motius de retard en el pagament, fet pel qual han hagut de recórrer al finançament propi o al recurs del crèdit.

Poques vegades han treballat directament amb particulars per tal d'incrementar les fonts d'ingressos i no limitar-se exclusivament a un sol camp d'actuació. A més, en termes generals les famílies tendeixen a buscar altres mitjans, com l'ajuda per part de familiars o l'economia submergida, de manera que contracten personal poc format i sense assegurar.

La demanda prové del grup d'assistents socials de l'àrea de Serveis Socials de l'Ajuntament, els quals canalitzen les peticions de diferents usuaris. Segons un barem prèviament establert, analitzen la situació de la família o beneficiari en qüestió i decideixen si són susceptibles o no de rebre el servei d'ajuda a domicili a través de la cooperativa Nova Gent, Treballadores Familiars, S.C.C.L. Cas que superin aquest barem, les assistents socials estipulen el tipus de servei d'ajuda a domicili que es requereix: número de dies i hores per setmana que la treballadora familiar ha d'anar al domicili, període de temps que ha de durar el servei i tipus de tasques que s'han de portar de terme.

Les treballadores familiars estan organitzades per zones. El primer dia, l'assistent social acompanya la treballadora al nou domicili i li explica les tasques que s'han de realitzar. En principi, és l'assistent qui marca les necessitats de cada llar, però moltes vegades la treballadora, amb el dia a dia, pot detectar més problemes i mancances, les quals també s'hauran de cobrir. Les noves necessitats es comuniquen a l'àrea de Serveis Socials, i el tipus de servei inicial pot ser modificat en funció de l'anàlisi de la treballadora.

Periòdicament, l'assistent social, la resta de professionals que intervenen en el cas i la treballadora familiar es reuniran amb l'objectiu d'avaluar l'evolució del cas, la consecució o no dels objectius plantejats, la necessitat o no de marcar nous objectius i/o la necessitat de variar les tas

ques que es realitzen dins del servei d'ajuda a domicili. Aquestes reunions tenen una periodicitat diferent en funció del cas a tractar.

La cooperativa Nova Gent, Treballadores Familiars, S.C.C.L. està estructurada per una assemblea constituïda per totes les sòcies, que es reuneix com a mínim un cop l'any per aprovar els comptes anuals, i per un Consell Rector format per la presidenta, la vicepresidenta, la secretària i 2 interventors de comptes. Aquest Consell es renova cada dos anys per votació de tots les sòcies.

Font: Elaboració pròpia a partir de M. Badell Giralt, "Nova Gent, Treballadores Familiars, SCCL", Barcelona, desembre de 2000.

Un altre exemple és el cas de la Cooperativa Feines de Casa, que actua en l'activitat d'ajuda a domicili, tot i que l'objectiu amb què va néixer és la inserció social de dones amb famílies monoparentals, immigrants i amb baix nivell d'ocupabilitat. En els seus orígens, fou una iniciativa de Càritas, però posteriorment va prendre autonomia formal amb la constitució de la cooperativa de treball associat. Els socis de treball d'aquesta cooperativa són majoritàriament dones amb dificultats per inserir-se al mercat de treball. Els seus clients són d'una banda les administracions territorials, com l'Ajuntament de Barcelona, i d'altra banda el sector privat com, per exemple, la contractació per a la neteja d'oficines. Entre els seus clients privats destaquen cooperatives amb una important projecció social i econòmica, com Abacus en el sector del consum del llibre i la joguina, o Ecotècnia en el sector del disseny d'aparells relacionats amb l'aprofitament de l'energia eòlica.

CAS: SOCIETAT COOPERATIVA CATALANA LIMITADA FEINES DE CASA

Tot va començar a finals de 1980. Set dones, moltes d'elles de famílies monoparentals, de diferents punts de la ciutat de Barcelona, s'uneixen al voltant d'una necessitat comuna: obtenir un lloc de treball. L'any 1982, assessorades per Càritas, sorgeix la idea de crear la Cooperativa Feines de Casa, amb el doble objectiu de promoure llocs de treball i d'aconseguir una formació laboral i humana. Té la seva seu social en el districte barceloní de Ciutat Vella, i les seves activitats productives principals són els serveis de neteja, la restauració i l'atenció a la gent gran.

Durant els primers anys, la principal tasca de l'entitat fou la prestació de serveis de neteja i de suport personal en els domicilis de persones grans sense recursos econòmics; el cost del servei era assumit per Càritas Diocesana. Poc a poc, l'activitat de neteja es va anar ampliant a altres tipus de clients: oficines, locals comercials, comunitats de propietaris, centres residencials... L'any 1986 es va iniciar l'activitat de càtering en una cuina cedida per Càritas Diocesana, amb

L'objectiu d'impulsar un servei de menjar a domicili adreçat a persones grans amb poca autonomia. Aquesta activitat ha crescut considerablement al llarg dels últims anys, i n'han contractat els serveis institucions públiques i privades tant per a persones que s'han d'estar al seu domicili com per a centres de dia o residencials.

Durant aquests primers anys, l'entitat va necessitar el suport econòmic i tècnic de Càritas Diocesana de Barcelona, però des de 1988 la Cooperativa ha assolit la plena autonomia, tant financera com de gestió.

Actualment, la Cooperativa Feines de Casa persegueix dos grans objectius: prestar uns serveis de qualitat i contribuir que persones i col·lectius amb dificultats de tipus personal i/o social accedeixin a un lloc de treball digne. El ventall d'activitats que ofereix es centra en l'àmbit de la gent gran (centres de dia, atenció al domicili, centres residencials), l'àmbit de la neteja (centres residencials, pisos tutelats o compartits, casals d'avis, locals, domicilis particulars i comunitats de propietaris), l'àmbit de la cuina i el càtering (cuina en centres residencials i casals, gestió de bars i cafeteries, càtering a domicili, serveis puntuals...), i en l'àmbit de la formació (cursos de formació adreçats al personal i cursos de promoció).

Tal com es deriva d'aquest ventall d'activitats, els seus clients són diversos, tant privats com públics. D'entre ells destaquen diverses residències privades per a gent gran i minusvàlids, escoles, centres de salut mental, centres nocturns de transeünts, centres d'acolliment infantil, centres d'acolliment familiar, pisos tutelats, programes d'àpats a domicili per a la gent gran de l'Ajuntament de Barcelona en cinc districtes, ICASS, Generalitat de Catalunya, comunitats de veïns o despatxos i locals d'empreses privades. De forma estimativa, cal parlar d'un 86% de clients privats, d'un 13% compost per entitats i d'un 1% dependents de l'administració.

Feines de Casa va facturar, l'any 2000, 275 milions de pessetes. L'entitat compta amb 46 socis treballadors i 60 persones contractades (7 homes i 53 dones).

Cal esmentar que Feines de Casa proporciona treball a persones que pateixen discapacitats socials. A més, és una empresa de dones, la major part de les quals provenen de diferents col·lectius d'immigrants, ja sigui de la resta de l'Estat espanyol o de diferents punts del Nord d'Àfrica (magrebins, guineanes), de Centre-amèrica o d'ètnia gitana. Concretament, de les 60 persones contractades, 18 són immigrants i 3 tenen un reconegut grau de disminució.

Així doncs, Feines de Casa és una cooperativa que empra l'activitat productiva com a ins-

trument d'integració social de persones amb risc d'exclusió social. És una empresa que gestiona un recurs humà gens fàcil de gestionar. De la conversa amb la gerent, es va arribar a la conclusió que un/a màster en una de les millors escoles de negocis del país difícilment pot fer l'activitat de gestió de recursos humans que fan les dirigents de Feines de Casa. Simplement per manca de recursos subjectius. Cal una sensibilitat que massa sovint és absent en la formació dels MBA.

L'any 1998, la cooperativa va guanyar el Premi Maria Aurèlia Capmany al millor projecte per a la promoció i estímul de la presència de les dones immigrades i de les minories ètniques en la vida quotidiana.

Font: Elaboració pròpia a partir de Feines de Casa (2000), Memòria 2000

Aquests de cooperatives d'ajuda a domicili són rellevants. Plantegen un tema important: el reconeixement formal del treball a domicili. El fet que aquestes dones gaudeixin d'una relació estable de treball, d'uns ingressos regulars, i d'una cotització social que els ha de permetre una pensió durant la seva jubilació no deixen de ser elements que ajuden a la seva integració en la societat.

Com assenyalava la cooperativa Nova Gent, Treballadores Familiars, S.C.C.L., el seu principal competidor és l'economia informal o economia submergida. En l'àmbit de la Comissió Europea hi ha una preocupació pel fet que l'economia informal està augmentant la seva presència en l'àmbit de la Unió i, concretament, en les activitats de serveis a les persones.

Amb l'objectiu de reduir la taxa d'atur mitjana de la Unió Europea, hi ha un interès important per part dels gestors públics comunitaris per aconseguir, mitjançant l'estratègia de recolzament públic dels serveis a domicili, l'aflorament d'aquells treballs que en l'actualitat estan fora de l'economia formal. És a dir, que en les estadístiques del mercat de treball s'hi registri la gran quantitat de persones, sobretot dones, que fan feines a domicili, les quals no es comptabilitzen com a població activa. La promoció de cooperatives de treball associat d'ajuda a domicili és una estratègia per donar resposta a la preocupació dels gestors públics de la Comissió Europea.

A continuació, presentem experiències empresarials en l'àmbit de l'ajuda a domicili de França, país on el reconeixement formal d'aquesta activitat és superior al d'Espanya. Tal comportament institucional ha permès el desenvolupament d'experiències empresarials properes al territori en forma d'associacions. Cal assenyalar, però, que mentre els francesos utilitzen la fórmula d'associació per a organitzar formalment aquesta activitat, en el cas d'Espanya i en l'àmbit de l'Economia Social s'opta més freqüentment per la fórmula jurídica de cooperativa de treball associat.

L'ajuda a domicili a França

A França, des de fa més de quaranta anys, l'ajuda a domicili està molt reconeguda institucionalment. Per reconeixement institucional s'entén que les administracions públiques, sobretot la Seguretat Social, constitueixen un bon client de les empreses que actuen en l'àmbit de l'ajuda a domicili. A França, aquesta ajuda a domicili s'ha canalitzat a través de les associacions regides per la famosa llei de 1901, que enguany celebra el seu centenari. Així mateix, cal assenyalar que la normativa francesa és menys laxa i consent cert desenvolupament de l'economia informal en aquest sector d'activitat. Com a conseqüència, en aquest país s'observa una expansió d'associacions amb un important pes econòmic. A continuació, a tall d'exemple, s'exposen dos casos d'associacions que actuen en l'àmbit de l'ajuda a domicili en la regió on s'ubica la ciutat de Grenoble.

CAS: L'ASSOCIACIÓ ESP38 (EMPLOI SERVICES DE PROXIMITÉ ISÈRE)

Històricament, des del desenvolupament de l'estat de benestar a França, el braç gestor de la Seguretat Social i de les Mútues han estat les associacions, de manera que aquestes han adquirit un pes molt considerable com a principals proveïdors de serveis personals a domicili.

L'associació ESP38 és una estructura de segon grau que agrupa una gran majoria de les associacions de primer grau que presten serveis a domicili i que actuen en el territori de Isère.

El president del Comitè d'Empresa de la Hewlett Packard a Grenoble és el promotor d'aquesta idea i exerceix com a president d'ESP98. L'associació es va crear a finals de 1995, així doncs es tracta d'una estructura molt jove. El primer servei que va proporcionar va ser la creació d'un servei telefònic anomenat VIVIAL, ideat amb l'objectiu d'orientar les persones que demanen un servei a domicili dirigint-los cap a una oferta associativa.

Durant l'any 1997 van rebre 120.000 trucades que van demanar els següents serveis:

44% serveis domèstics

25% cangurs

14% jardineria i bricolatge

12% ajuda específica a persones malaltes o dependents.

El 70% de les trucades van ser efectuades per persones no jubilades i el 70% de les trucades provenien de la ciutat de Grenoble i rodalies.

El seu objectiu futur és la formació de les persones que treballen en les associacions, membres d'ESP38.

Consideren que la seva acció és doble:

Incidir sobre la demanda: creant un servei telefònic per als habitants d'Isère que els informi i els orienti cap a una solució associativa.

Incidir sobre l'oferta: ajudant les estructures associatives a competir amb els grans grups empresarials que actuen en l'àmbit dels serveis a domicili i treballant per a la professionalització dels treballadors a domicili. Consideren que, per aconseguir que el demanant tingui garantit un bon servei, cal la professionalització d'aquesta activitat i el seu reconeixement com a nova professió.

En definitiva, ESP38 ha sorgit amb l'objectiu que el sector associatiu a França es mantingui com a proveïdor de serveis de proximitat en un moment d'explosió de l'oferta privada en aquest sector.

Cal remarcar que el promotor d'ESP38 va ser el president del comitè de la filial que la multinacional americana de productes informàtics Hewlett Packard té a Grenoble. Sembla ser que no és una excepció que els membres dels sindicats o dels comitès d'empresa siguin promotors d'entitats de l'economia social en els àmbits de serveis a domicili, serveis personals, de cultura o animació.

Un altre exemple de l'economia social promoguda per comitès d'empreses en aquesta regió de Isère és ALICE.

CAS: LA INICIATIVA D'ALICE (ASSOCIATION DE LIAISON DE L'ISÈRE DES COMITÉS D'ENTREPRISES). COMITÉS D'EMPRESSES I CREACIÓ D'OCUPACIÓ PER ALS JOVES.

Isère és un departament situat a la Regió francesa Rhône-Alpes, que és una de les àrees més dinàmiques de la Unió Europea des del punt de vista econòmic, i on es localitzen les principals empreses d'electricitat i d'alta tecnologia de França. ALICE va ser creada pels comitès d'empresa d'Isère.

L'Association de Liaison de l'Isère des Comitès d'Entreprise et Similaires (ALICE) té la seu social a Grenoble i compta amb 350 comitès d'empresa que representen més de 60.000 treballa-

dors d'Isère, més de 58 petites i mitjanes empreses i 8.800 famílies. És la primera associació de comitès d'empresa d'Isère i una de les més importants de França, ja que hi ha ALICE arreu del país. Cal esmentar que el sindicat francès CFDT està darrera la idea d'ALICE.

ALICE s'ha implicat directament tan en la promoció cultural com en el desenvolupament econòmic i ocupacional del seu territori. El 23 i el 24 de març de 1998 va organitzar una jornada de reflexió, on van participar més de 100 representants de comitès d'empresa associats a ALICE. En aquestes jornades es va tractar sobre la possibilitat de crear societats a través d'aquests comitès d'empresa, amb els objectius de contractar joves i d'implicar-se amb la Llei Francesa 97-940 de desenvolupament d'activitats per a l'ocupació dels joves en l'àmbit dels serveis de proximitat, sobretot en dos àmbits concrets: guarderies i serveis a domicili per als treballadors de les empreses a un preu assequible.

L'interès d'aquests exemples recau en constatar que els comitès de les grans empreses també poden ser promotors i empresaris socials en la creació d'entitats i d'empreses de l'Economia Social, en els àmbits econòmics de servei a domicili i servei a les persones. La raó rau en el fet que aquests comitès reben diners de l'empresa, per raons de normativa social, ingressos que s'utilitzen per a la prestació de serveis a domicili a les persones treballadores o jubilades de l'empresa. En el cas d'Espanya, aquesta iniciativa empresarial dels sindicats no es dona, ja que no es disposa de l'incentiu monetari que té la seva homòloga francesa.

Així doncs, l'entorn institucional és un dels elements que determina el model de desenvolupament de l'Economia Social en un país en concret.

Consideracions finals sobre els serveis a domicili

L'economia social és un actor important en la creació de llocs de treball dins l'àmbit dels anomenats nous filons d'ocupació, com és l'exemple de l'ajuda a domicili. L'ajuda a domicili és un nou sector d'activitat econòmica, que fins ara s'ha caracteritzat per un excés de predomini de l'economia informal, irregular o submergida. Segons el Llibre Blanc dels Nous Filons d'Ocupació a Catalunya (2001) i sense fer referència explícita a les fonts documentals, cal assenyalar que alguns estudis situen en un 30% la proporció d'activitat de suport a les persones que es realitza de manera submergida (Generalitat de Catalunya, 2001, p.149).

L'economia informal, irregular o submergida engloba les activitats que, essent legals, no es declaren correctament a fi d'evitar càrregues, preferentment fiscals, en aquest tipus de serveis: impostos i, majoritàriament, cotitzacions a la seguretat social (Trigo, 2001). L'opció per la irregularitat és tolerada per l'entorn social degut al fet que en l'economia informal els preus dels serveis són més barats. En el cas de l'activitat d'ajuda a domicili, sembla que hi ha un gran interès perquè aquesta formi part de l'economia informal o irregular. Alhora, es creu que aquells ciutadans que contracten serveis de neteja a domicili no són conscients d'aquest alt nivell de tolerància respecte a la irregularitat d'aquestes activitats. Així mateix, i segons Trigo (2001), en la vida social la fi de les causes no afecta la continuïtat dels efectes; de tal manera que, encara que s'abaratis el cost de la legalitat en l'àmbit dels serveis a domicili, per exemple, es requereixen altres condicions de consciència social perquè aquesta irregularitat deixi de ser-ho.

L'economia informal o irregular és el principal competidor de les cooperatives d'ajuda domiciliària constituïdes per dones en els cursos dels darrers vint-i-cinc anys a Catalunya i, més concretament, a l'àrea metropolitana de la ciutat de Barcelona.

La Direcció General V de les Comissions Europees, en el curs d'aquest període 2002-2006, vol lluitar per aconseguir que aquesta activitat econòmica formi part de l'economia formal. La Direcció General V de les Comissions Europees té molt clar que és un sector intensiu en mà d'obra femenina. Un dels reptes de la Direcció és que, l'any 2010, s'arribi al 60% de població activa femenina mitjana en l'àmbit dels països membres de la Unió Europea. Per aconseguir-ho, una de les seves estratègies és crear l'entorn legal i social que faciliti que activitats que tradicionalment estaven en l'economia irregular passin a formar part de l'economia formal.

Es considera indispensable que els agents socials i gestors de les administracions territorials prenguin consciència de la necessitat de formalitzar el treball a domicili com a instrument per facilitar la igualtat d'oportunitats. Treballar sense un reconeixement és un mecanisme clar de discriminació, i massa sovint les feines que formen part de l'economia informal són realitzades per dones.

Atenció a la infància

Un altre mercat en fort desenvolupament en els darrers quinze anys ha estat el dels serveis d'atenció a la infància. Bàsicament, aquest desenvolupament és conseqüència de la incorporació de la dona jove en el mercat de treball, el qual avui dia no abandona en el moment que construeix una família i ha d'ocupar-se'n.

En aquest capítol, s'entén per atenció a la infància els serveis d'atenció i educació per als nens que no estan en l'edat d'escolarització obligatòria. En l'actualitat, segons la normativa espanyola, són els infants en edats compreses entre zero i tres anys.

Els nens i l'organització de l'oferta de serveis de guarderia

Intervenció directa de la família

En el cas dels nens que no tenen l'edat d'escolarització, la família pot optar per assumir la responsabilitat d'atenció dels infants durant les 24 hores del dia. Amb aquesta opció, la cura d'aquests infants està fora de l'esfera mercantil. No és una activitat econòmica. El recurs productiu principal és el temps que un o diversos membres d'aquesta unitat familiar destinen a l'atenció de l'infant. Si es calcula el seu cost d'oportunitat, pot obtenir-se el cost privat que suposa per a la família l'atenció a aquesta criatura. Com a conseqüència, cada dia més sovint, la intervenció de la família en l'atenció del nen no consisteix en ser ells mateixos que facin tota aquesta activitat, sinó en adquirir una part d'ella al sector públic, al sector privat i a l'economia informal.

Intervenció de l'estat com a productor directe

Pot passar que la guarderia sigui de propietat municipal. En aquest cas, significa que l'ajuntament ha decidit intervenir directament en la cura i atenció dels nens sense edat d'escolarització, ja que existeix una insuficiència en l'oferta privada del mercat i/o de la família com a unitat productora. En aquest context, l'ajuntament opta per la intervenció directa. Seria el cas, per exemple, de les escoles bressol municipals que hi ha a la ciutat de Barcelona.

Des de fa vint anys, els ajuntaments de Catalunya han creat 290 escoles bressol. Aquestes escoles municipals són gestionades directament per personal, funcionaris o personal contractat per l'ajuntament.

Intervenció de l'estat com a client

La intervenció de l'estat no consisteix a produir ell mateix el servei, sinó a contractar personal del sector privat perquè faci la gestió diària d'aquest servei, amb finançament públic o finançament mixt, entre pares i administracions territorials. Aquesta és una opció amb una forta

implantació a Europa. Per exemple, a Suècia, l'ajuntament d'Estocolm disposa d'un servei de escoles bressol per a tots els infants de la ciutat. És un servei universal i gratuït, gestionat directament per l'ajuntament de la capital sueca.

Des de fa deu anys, la gestió directa d'aquest servei comença a ser qüestionada pels pares, que volen crear les seves pròpies cooperatives de pares i ser ells mateixos els que gestionin aquest servei d'escola bressol. Segons Pestoff (1991), en els darrers anys a Suècia han sorgit un conjunt de cooperatives de treball associat, cooperatives de consum de pares i fundacions que gestionen escoles bressol i són preferides pels pares davant l'opció de l'escola bressol municipal. Ara bé, el finançament del servei continua anant en un 80% a càrrec del govern municipal de la ciutat.

Presència de l'Economia Social en la prestació de serveis als infants

L'actual sistema educatiu a Espanya no preveu l'escolarització gratuïta dels infants. És a dir, malgrat la presència d'una oferta voluntària d'escoles bressol municipal, hi ha una demanda insuficientment satisfeta procedent de les joves famílies amb criatures menors de tres anys. Com a conseqüència, s'ha desenvolupat una oferta privada on es troben les iniciatives empresarials de l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema. A Catalunya hi ha una setantena d'escoles per a infants entre zero i tres anys que són cooperatives de treball associat (Franch i Muñoz, 2000).

Molt sovint, i aquest és un dels casos, per a comprendre noves iniciatives cal rastrejar els seus antecedents històrics. Catalunya és un país amb una molt important tradició pedagògica que s'inicia al temps de Prat de la Riba, dels Ferrer i Guardia, Alexandre Galí, Baldiri i Reixach, Flos i Calçat, Joan Bardina, Rosa Sensat i tants d'altres. Tot aquest patrimoni educatiu es posà en evidència a través de la institució Rosa Sensat, la qual, als anys seixanta, semblà la llavor de la il·lusió per la feina ben feta entre els mestres que el sistema polític imperant havia despullat de totes les il·lusions i continguts. El moviment Rosa Sensat ¹ va jugar un paper important en la promoció de les cooperatives d'ensenyament que es van constituir arreu de Catalunya a partir de mitjans dels anys seixanta. Eren cooperatives mixtes, de pares o de treball associat. A mitjans dels anys vuitanta, aquest moviment de cooperatives d'ensenyament va decidir incorporar-se a la xarxa pública d'escoles².

Un dels resultats ben vius d'aquest moviment de renovació pedagògica que va viure el país en el curs dels anys seixanta i setanta és l'Escola Bressol Patufet, a l'Hospitalet del Llobregat.

1 L'associació Rosa Sensat, constituïda l'any 1965 i que en l'any 2000 tenia 1500 socis mestres. La seva missió es la renovació pedagògica permanent. La cooperativa mixta de treball i consum Abacus té les seves raons d'existència en aquest moviment de mestres i ciutadans que va sorgir a mitjans dels anys seixanta.

2 El llibre de Josep Rafecas, Les Cooperatives d'ensenyament a Catalunya, editat, l'any 1987, permet estudiar la realitat del moviment del cooperativisme d'ensenyament a Catalunya entre 1966 i 1986

CAS: COOPERATIVA DE TREBALL ASSOCIAT, ESCOLA BRESSOL PATUFET

L'Escola Bressol Patufet és una llar d'infants creada l'any 1981. L'any 2000 estava constituïda per 10 socis de treball i 1 persona amb contracte laboral.

L'Escola Bressol Patufet sorgeix arran de la transformació de la Cooperativa Escola Patufet Sant Jordi en escola pública; una escola capdavantera en el procés de catalanització i democràtizació de l'educació, que formava part del moviment reivindicatiu per a una educació escolar catalana, laica i pública impulsat pel Col·lectiu d'Escoles per l'Escola Pública Catalana. En constituir-se com a escola pública, la institució només pot dirigir-se a població d'entre 4 a 14 anys. Per tal de no abandonar l'educació dirigida als més petits (2 i 3 anys) es decideix crear una escola bressol amb funcionament cooperatiu i amb equip pedagògic provinent de l'antiga escola. Així doncs, es crea l'Escola Bressol Patufet donant resposta a un doble objectiu: no deixar fora de l'Escola els nens de 2 i 3 anys i mantenir els llocs de treball de la gent que no pot quedar-se a l'escola (auxiliars de classe, auxiliars de menjador, gent sense títol de Magisteri però amb experiència per fer aquesta feina).

La iniciativa s'impulsa amb un grup de 5 persones i amb el desig de formar una cooperativa totalment democràtica: treball en equip, ningú no està per davant d'un altre, ningú no és propietari, la remuneració és un mateix preu/hora per a tots els membres.

Des dels inicis de l'Escola Bressol es constata un progressiu creixement de la demanda de places que culmina en l'ampliació de les seves instal·lacions. L'any 1992, però, l'Escola Bressol haurà d'adaptar-se a l'avançament de l'edat d'escolarització (3 anys), reorganitzant les seves tasques i el seu equip pedagògic. La disminució de la demanda quedarà compensada per l'augment de la necessitat social de guarderies, degut, principalment, a les mutacions de l'estructura familiar (progressiu increment de dones que treballen fora de l'àmbit domèstic, canvis en la composició de les famílies, canvis en els rols dels seus membres...).

Pel que fa al finançament, ningú no és propietari de l'Escola Bressol. Tot el patrimoni s'hereta de l'antiga cooperativa transformada en escola pública. L'edifici és de propietat privada, llogat per l'Ajuntament, que l'ha cedit al parvulari. En els seus inicis, la col·laboració de l'Ajuntament s'estenia a altres àmbits i s'establia de forma bilateral: el consistori cobria despeses de subministrament i oferia ajuts econòmics per número de nens matriculats, i l'escola reservava unes places gratuïtes per a nens provinents de Serveis Socials. Aquest lligam amb l'administració pública i els seus ajuts puntuals no evitaven períodes de problemàtiques econòmiques,

els quals sempre s'han afrontat de forma conjunta i assembleària, amb decisions en benefici d'ambdues parts: els mestres han deixat de cobrar alguna de les pagues (donada a fons perdut a l'escola), els pares de cada família han avançat quotes...

La col·laboració amb l'Ajuntament finalitza quan l'Escola Bressol esdevé, l'any 1989/90, receptora d'una subvenció de la Generalitat de Catalunya. Aquesta subvenció significà la possibilitat de realitzar reformes a tots nivells: augment dels sous al nivell del mercat, augment del número de places, millora de les condicions de treball...

Quant al sistema retributiu intern, l'inicial criteri d'equitativa remuneració preu/hora per a tots els membres, independentment de la feina realitzada i la responsabilitat o implicació en les tasques de l'Escola Bressol, canvia fins establir-se un sou mínim digne per a tots els treballadors, que augmenta en funció de les tasques, capacitats i responsabilitats assumides. Així doncs, es dissocia l'equitat de participació i vot respecte l'equitat en les remuneracions, que ja no es concep com un dels requeriments que ha de regir el funcionament intern de l'Escola.

Pel que fa a l'estructura organitzativa, es tracta d'una cooperativa de treballadors, en què tots són socis excepte el personal de neteja. La incorporació de nou personal a l'equip es realitza a través de contracte, però a l'any de treballar al centre esdevenen socis amb aportacions simbòliques de capital.

La gestió de l'escola és totalment participativa entre pares i mestres. Totes les decisions es discuteixen en assemblea: augment de sous, de quotes, decisions respecte el calendari escolar, problemàtiques que puguin sorgir... La democràcia participativa és el principal criteri que regeix l'organització escolar i un dels principals objectius és transmetre aquest valor als nens. Evidentment, amb aquesta estructura organitzativa, la implicació dels pares és molt significativa i, per tant, també la seva col·laboració en feines de manteniment, en èpoques econòmicament problemàtiques, etc. A més del Gabinet Pedagògic, amb mestres i un psicòleg, existeixen grups de treball amb pares: el grup d'economia. per portar els comptes; el de publicacions, encarregat de fer una revista...

Un altre dels valors fonamentals de l'Escola és la formació contínua: des dels seus inicis, ha participat a l'Associació de Mestres Rosa Sensat i a les escoles d'estiu; pertany al Moviment d'Escoles Bressol; participa al Casal de mestres per a l'elaboració de material docent; en resum, participa en tot el que tingui un sentit creatiu o de millora de la qualitat educativa.

L'Escola bressol Patufet de l'Hospitalet de Llobregat és una experiència pionera en l'àmbit de l'atenció dels infants. És una iniciativa empresarial privada no lucrativa i democràtica. Des del primer dia va rebre el suport de l'Ajuntament de la ciutat, que es va concretar en la facilitació d'un local i d'una petita subvenció. Després va arribar el concert amb la Generalitat de Catalunya que va substituir la subvenció de l'Ajuntament.

Les escoles bressols són serveis d'interès públic i no lucratiu. Aquesta llar d'infants va rebre, des del primer moment, certa col·laboració per part de les administracions territorials; tanmateix, sembla que insuficient, pel que es dedueix de les opinions rebudes per part de les persones entrevistades. En aquesta col·laboració, més que parlar d'una experiència de domini repartit entre els diferents actors: privats, no lucratiu i públic, cal parlar d'una iniciativa privada que ha rebut un recolzament voluntari de les administracions territorials.

Es constata una situació força diferent en el cas de la majoria dels països membres de la Unió Europea, en els quals la implicació de les administracions territorials és preceptiva i quasi equival al cost total del servei.

Segons Irene Balaguer (2000), de l'Associació Rosa Sensat, "El 1990, la Logse va reconèixer l'educació dels 0 als 3 anys com a part del sistema educatiu, una declaració de principis important i positiva". La Llei va anar acompanyada d'un seguit de decrets, entre els quals hi ha el D.L. 1004/1992, del 14 de juny, que estableix els requisits mínims de les escoles bressol pel que fa a l'espai, la relació entre nombre d'infants i adults i la formació dels professionals. El decret estableix un període de 10 anys perquè les escoles poguessin adaptar-se als requisits mínims de la Logse, però les administracions no van preveure cap tipus d'ajut econòmic perquè les escoles bressol poguessin fer efectiu l'acompliment d'aquests requisits. Segons continua Balaguer, "el resultat és que enguany acaba el termini i la majoria d'escoles no estan adaptades a la Llei", i "la fórmula cooperativa és adient perquè pot conjugar la voluntat de complir la llei, i per tant, no maltractar els infants, amb la de respectar els drets dels treballadors, en tant que no hi ha propietaris amb voluntat d'enriquir-se. I com que les cooperatives no tenen afany de lucre, poden rebre els petits ajuts que es donen, que són ben escassos [...]. Mantenir una escola bressol no és fàcil. Si s'acompleixen els requisits de la llei pel que fa a ràtio del professorat, el preu que ha de pagar cada família es dispara [...]. Un servei d'aquest estil, o té subvenció o no s'aguanta. Dificilment trobaràs que el conjunt de la població tingui una capacitat econòmica per cobrir el que costa. Ha d'haver-hi un ajut. Hi ha d'haver una part que paguin les famílies i una part important, l'administració. I aquí és on pot encaixar perfectament el cooperativisme, tot gestionant un servei sense afany de lucre."

Segons el Llibre Blanc dels Nous Filons d'Ocupació a Catalunya (2001), les tarifes a les llars d'infants finançades públicament són molt variables segons els municipis i, en general, són proporcionals a les rendes familiars. No hi ha criteris unificats a Catalunya. A les escoles bressol de l'Ajuntament de Barcelona es paga una quota mensual de 34.600 pessetes (33% del cost), similar a la d'altres escoles bressol de municipis grans. A aquesta quota s'hi aplica una bonificació segons l'interval de renda de les famílies. L'any 1996, les quotes mensuals als centres privats subvencionats pel Departament d'Ensenyament no podien superar les 13.700 pessetes per nen i mes l'any. Els preus mensuals als centres privats no subvencionats poden ser molt variables. Segons Franch i Muñoz (2000), el cost per família a Barcelona està al voltant d'1.300.000 pessetes. El cost mitjà mensual per a una família que porta la criatura entre 5 i 6 hores diàries és d'unes 25.000 pessetes al mes.

Consideracions finals sobre l'atenció a la infància

La Unió Europea defineix les llars d'infants com a nous filons d'ocupació. L'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema actua també en aquest servei de proximitat que són les escoles bressol. Com en altres serveis de proximitat, l'existència d'una bona xarxa de llars d'infants és un element clau per a la integració laboral de la dona i per a la seva carrera professional. Però avui, a inicis del tercer mil·lenni, es constata un cert dèficit de llars d'infants, dèficit que dificulta que la dona s'incorpori al mercat de treball. La Sra. Carmen Alcaide (2000), Presidenta de l'Institut Nacional d'Estadística, en una de les seves compareixences en el Congrés dels Diputats va deixar ben clar a les seves senyories que, a Espanya, o es promou la política de família o difícilment es resoldrà el problema de la incorporació de la dona en el mercat de treball. Ella mateixa conclouia que era preferible contractar dones que immigrants, car la integració social d'aquestes ja existia o era més fàcil. En aquesta mateixa línia, representants de la CEOE reivindiquen la gratuïtat de l'educació infantil com a mecanisme clau d'integració laboral de la dona*.

A més de la reivindicació que les escoles bressol han de ser un servei públic i universal, un altre tema important que queda recollit en els estudis internacionals és que el model d'organització no és indiferent a la prestació d'aquest servei. A l'Estat espanyol encara domina el parer que han de ser les administracions territorials les que, de forma directa, gestionin aquests serveis. Tanmateix, amb experiències com la de Suècia, país que ha desenvolupat el model d'estat del benestar a un nivell paradigmàtic, comencen a sorgir veus que plantegen que la gestió ha de ser privada, no lucrativa i democràtica. Com ja s'ha fet esment, des de principis dels anys noran-

*Veure l'article de Jesús Nuñez Velázquez " La inserción laboral de la mujer en el diari Cinco Días, 2 d'abril de 2001.

ta hi ha un moviment de pares d'infants que s'organitzen i creen cooperatives de pares mixtes, de treball associat o fundacions, seguint l'objectiu de la gestió i la implicació per part de pares i mestres en l'atenció dels infants. No es qüestiona el finançament públic; es qüestiona el model d'organització d'aquests serveis.

En el cas de Catalunya, cal recordar que el cooperativisme i l'Economia Social sempre desenvolupen un rol pioner, en el sentit que s'avancen a l'oferta lucrativa o pública. Per tant, es proposa la reflexió al voltant del foment del cooperativisme de pares i treballadors en la construcció d'escoles bressol amb suport financer institucional. És la idea de desenvolupar models de governabilitat o de policy network entre pares, responsables territorials de l'educació, del foment de l'ocupació i treballadors de les escoles bressol. És la hipòtesi del treball en partenariat entre els diferents actors reals com a via per a incrementar l'eficiència en la prestació dels serveis. Aquest plantejament del treball en xarxa horitzontal entre els diferents actors que intervenen en la prestació del servei es considera que és un dels enfocaments més innovadors en la nova escola del New Public Management..

Economia Social, Tercer Sector, Tercer Sistema: nous conceptes

Les empreses i entitats que pertanyen a l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema són organitzacions que han estat presents en el curs de la història d'un país amb intensitats diferents segons el moment. En l'actualitat, demanen el seu reconeixement social.

De la mateixa forma que la societat sap que hi ha un sector privat i un sector públic, els actors de les organitzacions que pertanyen al Tercer Sector també volen que la societat en general sàpiga que hi ha un conjunt d'organitzacions que combinen característiques d'ambdós sectors: empresarial i d'interès col·lectiu, a les quals cal reconèixer i donar-los un espai en els diferents organismes de consulta i d'expressió social.

Els termes Economia Social, Tercer Sector, Tercer Sistema solament apunten a aquest objectiu: el reconeixement institucional.

Així mateix, quan una persona té èxit en la gestió empresarial se l'anomena "empresari", quan una persona té èxit en l'àmbit de la política se'l reconeix pel nom de "polític". En l'àmbit de

la gestió de les organitzacions de l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema, també quan una persona té èxit en la gestió d'aquestes organitzacions cal el seu reconeixement amb el nom d'"empresari social".

En resum, en l'actualitat hi ha una reivindicació dels actors i dirigents de les organitzacions econòmiques amb objectius socials per al seu reconeixement social i institucional. Una via per assolir aquest reconeixement és identificar-se amb una mateixa etiqueta o marca.

En l'actualitat, tres són les marques que s'utilitzen per identificar un conjunt d'organitzacions molt properes entre elles, etiquetes que s'han creat en països amb cultures i models d'organitzacions diferents. Evidentment, seria convenient que els actors reals d'aquest conjunt d'organitzacions arribessin entre ells a un acord i escollissin una denominació, ja que no és gaire aclaridor utilitzar tres etiquetes per referir-se a un mateix conjunt d'organitzacions. Tanmateix, els autors d'aquest informe consideren que aquesta tasca de clarificació correspon als propis actors reals d'aquest sector. No és competència del món acadèmic ni del sector públic etiquetar-los; han de ser ells els que s'han de definir, i si és possible amb una sola etiqueta. D'altra banda, en els diferents països de la Unió Europea es treballa amb una única etiqueta; seria un error estratègic la divisió d'un sector emergent i en desenvolupament com al que pertanyen les organitzacions que actuen per l'interès general.

El terme d'Economia Social és un concepte que l'Estat espanyol va importar de França a mitjans dels anys vuitanta. Tercer Sector és un concepte que Espanya i Europa van importar dels Estats Units en els anys noranta. Tercer Sistema és un concepte encunyat pel Parlament Europeu l'any 1997. En definitiva, són conceptes joves, desconeguts per una gran majoria de ciutadans.



Economia Social, Tercer Sector i Tercer Sistema:
una aproximació
quantitativa mundial

El present capítol pretén realitzar una aproximació quantitativa a la realitat econòmica de l'Economia Social, Tercer Sector i Tercer Sistema a nivell internacional. L'objectiu principal de la majoria d'estudis internacionals dels darrers cinc anys ha consistit en glossar l'impacte de les empreses i organitzacions de l'Economia Social i del Tercer Sector respecte a l'ocupació que generen dins del sistema econòmic.

El present capítol s'estructura fonamentalment en dues parts:

La primera part fa referència a la realitat del Tercer Sistema en la Unió Europea, on es mostra una aproximació quantitativa de l'ocupació que generen les empreses i organitzacions del Tercer Sistema. L'estudi de referència fou realitzat per CIRIEC, entre els 1995 i 1997, en el marc de l'acció pilot 'Tercer Sistema i ocupació', promoguda per la Comissió Europea. En aquesta primera part, es mostren les principals conclusions quantitatives, en termes d'ocupació, que genera el Tercer Sistema en els 15 països membres de la UE, segons l'Informe Final de l'esmentat estudi, publicat el 2000.

La segona part es centra en la realitat del Tercer Sector a nivell mundial, a partir de l'estudi "The Emerging Sector Revisited: a Summary" inclòs al The John Hopkins Comparative Nonprofit sector Project, elaborat per Lester M. Salamon, Helmut K. Anheier, i Associats, i publicat el 1998.

Cal assenyalar que, conceptualment, els dos estudis tenen una considerable àrea d'intersecció pel que fa al camp objecte d'anàlisi, si bé hi ha algunes diferències significatives.

El primer estudi, a diferència del segon, és més ampli, ja que inclou les empreses de l'Economia Social (sector cooperatiu i grans mutualitats sanitàries i d'assegurances), les quals distribueixen beneficis, fins a un cert límit, als seus membres. Tanmateix, el primer estudi únicament contempla aquelles organitzacions que remuneren explícitament el treball, fet que no ocorre sempre en les organitzacions cobertes pel segon estudi, el qual inclou també el sector voluntari més informal. El criteri estricte de no lucrativitat del segon estudi no es considera en el primer, el qual admet empreses que simplement no prioritzen la maximització de beneficis o de la rendibilitat del capital davant d'uns objectius de caràcter social (creació i manteniment de l'ocupació en les cooperatives i societats laborals).

Tercer Sistema i ocupació en la Unió Europea (1995-1997)

L'Estudi de CIRIEC, realitzat entre els anys 1995 i 1997, pretén analitzar l'aposta estratègica per a l'ocupació de les empreses i les organitzacions del Tercer Sistema en l'àmbit dels 15 països membres de la UE.

El camp d'estudi fou delimitat de forma àmplia i flexible com a Tercer Sistema per tal d'encabir de forma satisfactòria les diferents realitats nacionals dels estats membres de la UE. El Tercer Sistema aquí considerat engloba les cooperatives, les mutualitats i els organismes de voluntariat, les associacions i les fundacions que remuneren el treball.

El concepte francòfon d'Economia Social, emprat com a punt de partida, s'ha eixamplat considerant les organitzacions del sector no lucratiu –fundacions i associacions– que remuneren el treball, així com altres organismes del sector sanitari, educació o serveis socials que, tot i tenint un estatut jurídic d'associació o fundació, es podrien mostrar com a entitats parapúbliques.

La Taula 1 mostra una visió panoràmica de l'ocupació dels països membres de la UE a temps complet equivalent (TCE) en el Tercer Sistema.

La Taula mostra les dades desagregades de cada país en tres sectors principals: el de les cooperatives (que en el cas d'Espanya inclou les societats laborals), el de les mutualitats (que inclou mutualitats de previsió social, sanitàries i d'assegurances) i el del sector de les Associacions (el qual representa el sector no lucratiu o Tercer Sector format bàsicament per associacions i fundacions).

Les xifres en percentatge mostren el pes de cadascun dels sectors esmentats i el seu pes total en relació al conjunt d'ocupació civil assalariada a TCE que registra cada estat membre de la UE.

A grans trets, mostra que el Tercer Sistema a la Unió Europea compta amb un total de 8.979.546 llocs de treball, en relació a un total de població que supera els 112 milions de persones. Aquesta xifra representa quasi el 8% del total de l'ocupació civil assalariada a TCE que existeix en la UE. Si es calcula en termes del total de l'ocupació civil a TCE –assalariada o no–, el percentatge seria del 6,6%.

La realitat del Tercer Sistema a la UE mostra certes disparitats en els seus estats membres. Es pot identificar, en primer lloc, aquells països on mostren un percentatge d'ocupació de dos dígitos i on es configuren com a realitats econòmiques de primer ordre dins les seves economies. Es tracta d'estats com els Països Baixos (16,64%), Irlanda (15,89%) o Dinamarca (13,85%). Cal assenyalar que Bèlgica (7,13%) entraria en aquest grup líder si en la realització de l'estudi per aquest país s'hagués contemplat el sector hospitalari i escolar.

D'altra banda, també es poden identificar aquells països en què aquest sector mostra un pes en l'ocupació inferior al 5%, com Portugal i Grècia, i per tant es mostren com les societats en què menor és la incidència de l'Economia Social i del Tercer Sector en les seves economies. I també cal concretar el cas de Luxemburg, país petit en el qual tant el sector públic com el sector privat lucratiu són els mecanismes de provisió dels béns i serveis que en altres països són oferts per les empreses i les organitzacions del Tercer Sistema.

Taula 1 - OCUPACIÓ A TCE EN COOPERATIVES, MUTUALITATS I ASSOCIACIONS EN LA UE (1995-1997)*

Estat	Coop.	%	Mutualitats	%	Associacions	%	Total	%UE
Alemanya	448.074	1,55	130.860	0,45	1.281.227	4,45	1.860.861	6,46
Àustria	52.373	1,81	7.325	0,25	173.964	6,01	233.662	8,08
Bèlgica	33.037	1,15	11.230	0,39	161.860	5,62	206.127	7,13
Dinamarca	78.160	3,74	-	-	211.322	10,11	289.482	13,85
Espanya	403.233	4,58	1.425	0,02	473.750	5,38	878.408	9,97
Finlàndia	75.896	4,48	-	-	62.684	3,7	138.580	8,18
França	293.627	1,65	91.200	0,51	830.000	4,66	1.214.827	6,81
Grècia	11.861	0,57	884	0,04	56.025	2,70	68.770	3,31
Irlanda	32.018	3,35	1.000	0,1	118.664	12,43	151.682	15,89
Itàlia	479.738	3,44	-	-	667.230	4,79	1.146.968	8,23
Luxemburg	1.979	1,35	28	0,02	4.733	3,23	6.740	4,60
Països Baixos	109.000	2,36	-	-	660.000	14,28	769.000	16,64
Portugal	48.750	1,54	1.042	0,03	60.892	1,93	110.684	3,5
Regne Unit	127.575	0,66	22.387	0,12	1.473.000	7,65	1.622.962	8,42
Suècia	90.718	2,92	6.991	0,23	83.084	2,68	180.793	5,83
TOTAL	2.286.039	2,04	274.372	0,24	6.318.435	5,64	8.879.546	7,92

Xifres totals i % respecte al conjunt de l'ocupació civil assalariada a TCE de cada país
 Font: CIRIEC,2000

En una posició intermèdia trobem la majoria de països que mostren un pes de l'ocupació del Tercer Sistema proper a la mitjana pel conjunt de la població europea. Lleugerament per sobre de la mitjana trobem països com Espanya (fregant el 10%), el Regne Unit (8,42%), Itàlia (8,42%) Finlàndia (8,18%) i Àustria (8,08%). Lleugerament per sota trobem Alemanya (6,46%), França (6,81%) i Suècia (5,83%).

La taula 1 permet calcular el pes de cada sector del Tercer Sistema respecte al total de l'ocupació que genera, de manera que s'observa que l'ocupació del sector associatiu (6.319.135 llocs de treball) representa el 71% del total (8.879.546 llocs de treball totals), constituint-se com el sector principal, en termes d'ocupació, dins del Tercer Sistema. L'ocupació del sector cooperatiu suposa 2.286.039 llocs de treball, el que representa més d'una quarta part del total del Tercer Sistema. Finalment, el sector de les mutualitats és el menor; aporta 274.372 llocs de treball, o sigui, un 3,1% del total de l'ocupació que genera el Tercer Sistema.

Taula 2- OCUPACIÓ A TCE EN COOPERATIVES, MUTUALITATS
I ASSOCIACIONS EN LA UE (1995-1997)*

Estat	Coop.	%	Mutualitats	%	Associacions	%	Total	%UE
Alemanya	448.074	19,6%	130.860	47,69%	1.281.227	20,28%	1.860.861	20,96%
Àustria	52.373	2,29%	7.325	2,67%	173.964	2,75%	233.662	2,63%
Belgica	33.037	1,45%	11.230	4,09%	161.860	2,56%	206.127	2,32%
Dinamarca	78.160	3,42%	-	-	211.322	3,34%	289.482	3,26%
Espanya	403.233	17,64%	1.425	0,52%	473.750	7,50%	878.408	9,89%
Finlàndia	75.896	3,32%	-	-	62.684	0,99%	138.580	1,56%
França	293.627	12,84%	91.200	33,24%	830.000	13,13%	1.214.827	13,68%
Grècia	11.861	0,52%	884	0,32%	56.025	0,89%	68.770	0,77%
Irlanda	32.018	1,40%	1.000	0,36%	118.664	1,88%	151.682	1,71%
Itàlia	479.738	20,99%	-	-	667.230	10,56%	1.146.968	12,92%
Luxemburg	1.979	0,09%	28	0,01%	4.733	0,07%	6.740	0,08%
Països Baixos	109.000	4,77%	-	-	660.000	10,44%	769.000	8,66%
Portugal	48.750	2,13%	1.042	0,38%	60.892	0,96%	110.684	1,25%
Regne Unit	127.575	5,58%	22.387	8,16%	1.473.000	23,31%	1.622.962	18,28%
Suècia	90.718	3,97%	6.991	2,55%	83.084	1,31%	180.793	2,04%
TOTAL	2.286.039	100	274.372	100	6.318.435	100	8.879.546	100

Xifres totals i % respecte al conjunt de l'ocupació a TCE del Tercer Sistema en la UE.

Font: CIRIEC,2000

La taula 2 permet veure a quins països s'ubica l'ocupació a TCE del Tercer Sistema, i la seva contribució, en percentatge, al total de l'ocupació que existia l'any 1997 en el Tercer Sistema de la Unió Europea.

A grans trets, es pot observar que són les principals economies de la UE, pertanyents al G-7, les que concentren l'ocupació del Tercer Sistema: Alemanya, el Regne Unit, França i Itàlia. Junes representen el 65,83% del total de l'ocupació del Tercer Sistema. A la cua, trobem bàsicament els països petits –Finlàndia, Irlanda, Luxemburg o Suècia– o bé els d'economies menys desenvolupades –Grècia i Portugal–.

Fixant-nos en els sectors del Tercer Sistema, s'observa que en el cooperatiu, Alemanya, Itàlia, França i Espanya aporten més del 71% dels llocs de treball. Cal assenyalar que per al cas espanyol es van contemplar els llocs de treball de les societats laborals, i es van assimilar com a cooperatius els llocs de treball procedents de les mutualitats d'assegurances generals, juntament amb els de les cooperatives d'assegurances, de manera que la dada es troba en aquesta cas inflada, mentre que la corresponent al sector mutualista és menor a la real.

El sector de les mutualitats mostra el seu principal arrelament en les economies francesa i alemanya, amb percentatges respectius del 33,24% i del 47,69%.

Finalment, respecte al sector no lucratiu fonamentalment compost per associacions i fundacions i denominat aquí sector associatiu, la major concentració d'organitzacions es troba al Regne Unit (23,31%), Alemanya (20,28%), França (13,13%), Itàlia (10,56%), i de forma espectacular els Països Baixos, que essent un estat de dimensions més reduïdes, representa el 10,44% del total de l'ocupació del sector no lucratiu en la UE.

Les entitats sense ànim de lucre: una aproximació quantitativa mundial *

Aquest apartat mostra les conclusions quantitatives sobre la realitat del Tercer Sector a nivell mundial, a partir de l'estudi "The Emerging Sector Revisited: a Summary" inclòs a The John Hopkins Comparative Nonprofit sector Project, elaborat per Lester M. Salamon, Helmut K. Anheier i Associats, i publicat el 1998.

* Les dades corresponent a aquest capítol han estat extretes de la publicació "The Emerging Sector Revisited: a Summary" dins del "The John Hopkins Comparative Nonprofit sector Project" elaborat per Lester M. Salamon, Helmut K. Anheier i Associats (1998) totes les dades estan referides a l'any 1995 i expressades en dòlars USA.

El camp d'estudi es troba fortament influenciat per la visió anglosaxona, fonamentalment nord-americana, del Tercer Sector. En el pla conceptual, aquest estudi delimita les organitzacions objecte d'estudi a partir dels següents criteris:

Organitzacions: no són organitzacions espontànies, ja que compten amb una estructura o una presència institucional.

Privades i autònomes: la seva raó de ser obeeix a la iniciativa privada, pel qual són organitzacions institucionalment separades de l'estat i que s'autogestionen per elles mateixes.

Voluntàries: no pot obligar-se legalment a l'afiliació dels seus membres, i en certa mesura incorporen contribucions voluntàries tant en temps com en diner.

No distribueixen beneficis: l'absència d'ànim de lucre implica que no poden distribuir beneficis ni als gestors, ni als propietaris. En tant que són entitats que desenvolupen una activitat econòmica, és evident que poden generar beneficis, si bé aquests han de revertir a la pròpia finalitat per a la qual s'han constituït.

Conseqüentment, aquest estudi, a diferència de l'estudi esmentat en l'apartat anterior, no contempla l'activitat del sector cooperatiu ni del sector mutualista –donat que són organitzacions que no complirien en termes estrictes el darrer criteri de la no distribució de beneficis. D'altra banda, aquest estudi incorpora en la seva anàlisi certes organitzacions de la societat civil que no remunerarien explícitament el treball.

Taula 3 - ABAST TERRITORIAL

Europa Occidental	Europa de l'Est	Llatinoamèrica	Altres desenvolupats
Holanda	República Txeca	Argentina	Austràlia
Irlanda	Hongria	Perú	Estats Units
Bèlgica	Eslovàquia	Brasil	Israel
França	Romania	Colòmbia	Japó
Espanya		Mèxic	
Regne Unit			
Alemanya			
Àustria			
Finlàndia			

Font: John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project (1998)

L'aproximació quantitativa següent pretén descriure la dimensió, l'estructura i la composició del sector no lucratiu, així com el seu impacte en termes econòmics i socials. Els països dels quals es disposa de dades permeten almenys reflectir la situació del sector no lucratiu en 22 estats corresponents a quatre grans àrees: l'Europa Occidental, l'Europa de l'Est, Llatinoamèrica i altres països desenvolupats.

Respecte als camps d'activitat no lucrativa contemplats, s'han homogeneïtzat les dades de tots els països basant-se en 12 grups.* Val a dir que aquesta classificació ha estat elaborada per la Universitat John Hopkins d'Estats Units amb uns criteris molt diferents respecte als que regeixen en les estadístiques catalanes, espanyoles i europees. També cal notar que l'apartat 11 de la taula 4, corresponent a l'àmbit Empresarial, Sindical i Professional, difícilment pot ser considerat un camp d'activitat de l'Economia Social tal i com s'entén a Europa.

Taula 4 - CAMPS D'ACTIVITAT COBERTS

1. Cultura
2. Educació i Recerca
3. Salut
4. Serveis Socials
5. Medi Ambient
6. Desenvolupament
7. Civisme i Advocacia
8. Filantropia
9. Internacional
10. Congregacions Religioses
11. Empresarial, Professional i Sindical
12. Altres

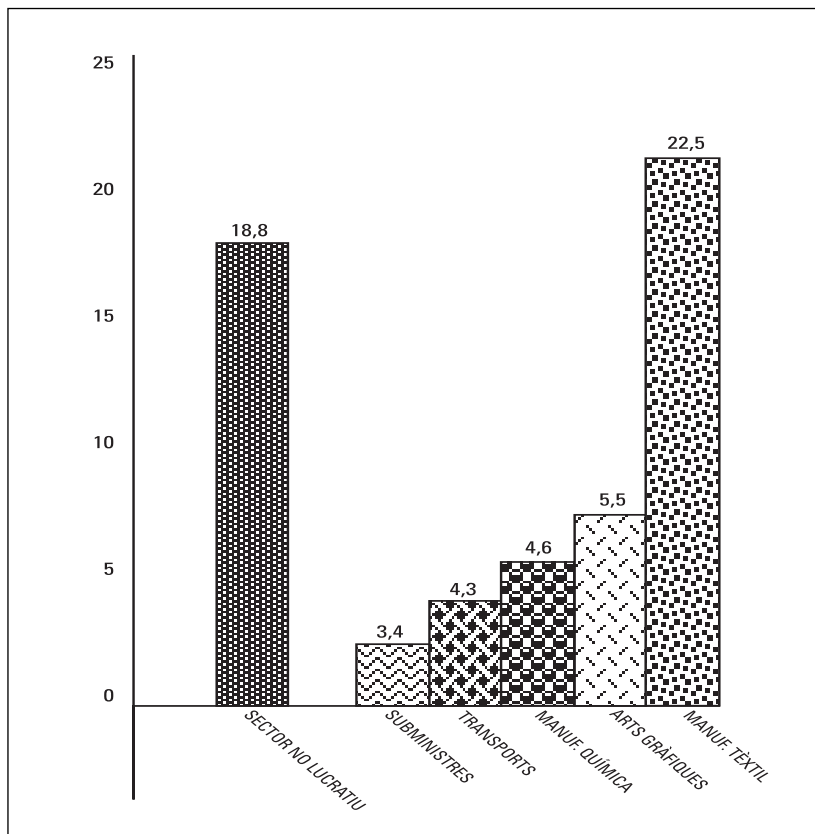
Font: John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project (1998)

*L'activitat de les entitats no lucratives es classifica d'acord amb l'Internacional Classification of Nonprofit (ICNPO) proposat i modelat pel The John Hopkins Comparative Nonprofit sector Project d'acord amb la Internacional Standard Industrial Classification (SIC) del Sistema de les Nacions Unides

Facturació i ocupació

Sumant les xifres, l'any 1995 el sector no lucratiu d'aquests 22 països va suposar un volum de despesa total en termes absoluts d'1,1 trillons de \$*, corresponent al 4,7% del PIB agregat dels 22 països. L'ocupació total és de 18,8 milions de llocs de treball remunerats, que representen el 5% del total de l'ocupació no agrícola, el 9,2% de l'ocupació total del sector serveis i el 30% de l'ocupació del sector públic. Aquestes xifres no contemplen el sector d'activitat de les Congregacions Religioses, sinó s'hauria d'afegir encara 2 milions més de llocs de treball i 77.000 milions més de despesa.

Figura 1- OCUPACIÓ DEL SECTOR NO LUCRATIU
COMPARADA, EN MILIONS DE LLOCS DE TREBALL REMUNERATS (1995)



Font: John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project (1998)

* La quantitat d'1,1 trillons de \$ no contempla els donatius a les congregacions religioses. El trilió americà correspon al bilió europeu.

Es pot constatar que, a banda de la seva repercussió social i política, el sector no lucratiu constitueix una força econòmica important: si consideréssim tots els sectors no lucratius dels 22 països com l'economia d'un país imaginari, estariem parlant de la vuitena economia del món, o sigui, d'un país en termes de PIB de l'ordre d'Itàlia o del Regne Unit, i superior a països com Brasil, Canadà, Espanya o Rússia. En termes d'ocupació, si comparem la suma dels llocs de treball de la gran empresa privada en els 22 països amb l'ocupació total del sector no lucratiu agregat, aquest darrer el multiplica per sis: 3,3 milions davant de 18,8 milions.

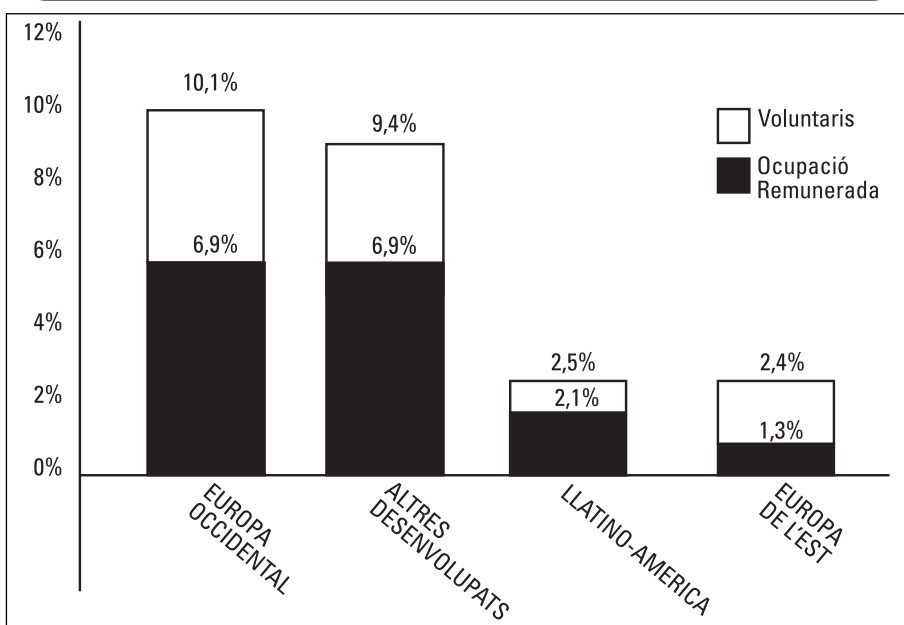
Tal i com s'observa a la figura 1, el sector no lucratiu representa en termes d'ocupació una indústria important, superant de llarg sectors com el de subministres, el de la indústria de la manufactura tèxtil, de la manufactura química o el de les arts gràfiques, i gairebé s'aproximaria al sector transports.

Les dades anteriors no reflecteixen la realitat del sector, ja que no contempen la dimensió del voluntariat. La figura del voluntari pot quantificar-se tant en diners aportats a les organitzacions no lucratives, com en temps efectivament dedicat a tasques d'interès general objecte de les organitzacions que estudiem. A grans trets, es calcula que aproximadament un 28% dels ciutadans d'aquests països dedica part del seu temps a les organitzacions no lucratives. Fent un còmput d'hores i assimilant 8 hores d'esforç voluntari a una jornada laboral, caldria afegir encara al sector no lucratiu 10,4 milions més de llocs de treball a jornada completa equivalents, fet amb el qual l'ocupació total a jornada completa del sector no lucratiu representaria una xifra de 29,3 milions de persones. En percentatge, suposaria el 5,7% en termes de PIB agregat, el 7,1% de l'ocupació total dels 22 països, el 13,2% de l'ocupació total del sector serveis i el 42,5% de l'ocupació que genera el sector públic dels 22 països.

Diferències territorials

Tot i que no hi ha dubte que el sector no lucratiu constitueix una força econòmica important, és evident que existeixen grans diferències en el si dels 22 països estudiats.

Figura 2- OCUPACIÓ DEL SECTOR NO LUCRATIU RESPECTE AL TOTAL D'OCUPACIÓ DE CADA ÀREA TERRITORIAL, EN PERCENTATGE (1995)

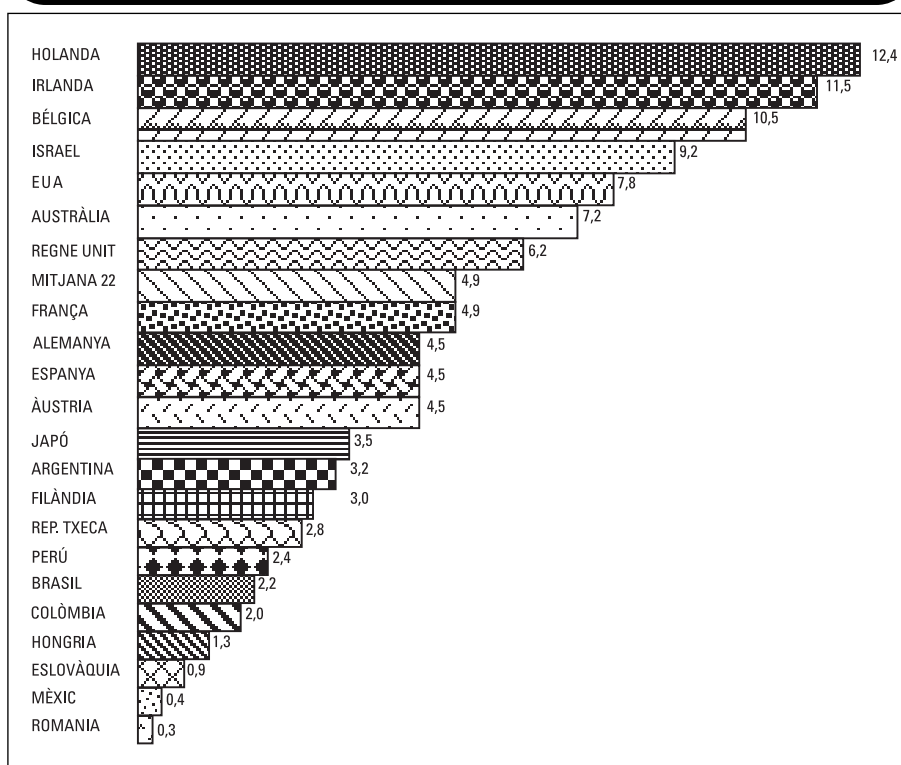


Font: John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project (1998)

Tal i com mostra la figura 2, és evident l'enorme disparitat entre els països que s'agrupen en les regions mundials considerades. A grans trets, el sector no lucratiu té una dimensió molt superior en els països desenvolupats si es compara amb la que existeix a Llatinoamèrica i als països de l'Europa de l'Est. Si abans destacàvem que l'ocupació del sector no lucratiu assolía el 5% de mitjana respecte a l'ocupació total no agrícola en els 22 països, aquesta mitjana se situa prop del 7% per a l'Europa Occidental i per a la resta de països desenvolupats considerats, mentre que a Llatinoamèrica suposaria només un 2,1% i a l'Europa de l'Est un 1,3%. Per tant, és evident que la dimensió del sector no lucratiu va íntimament relacionada amb la disponibilitat de recursos d'un país i amb l'existència de determinades necessitats econòmiques i socials, fruit de la pròpia evo-

lució que experimenten les societats modernes. La figura 2 també mostra que la situació no canvia gens quan computem l'esforç del voluntariat: l'Europa Occidental es mostra com la regió del món on el sector no lucratiu i el voluntariat tenen més força. Si ens fixem en les proporcions aproximades dels llocs de treball voluntaris respecte als remunerats en cada àrea, s'adverteix que a l'Europa Occidental (3,2% davant el 6,9%) la proporció és gairebé la d'un voluntari a temps complet per cada 2 treballadors del sector no lucratiu. Proporció que és superada a l'Europa de l'Est (1,1% per un 1,3%), on hi ha un voluntari per cada treballador, fet que mostra l'alt grau de potencial de creixement del sector no lucratiu en aquesta àrea i hi evidencia el dinamisme del voluntariat. Per contra, l'Amèrica Llatina (0,4% davant d'un 2,1%) mostra només una proporció aproximada d'un voluntari per cada quatre treballadors.

Figura 3 - OCUPACIÓ DEL SECTOR NO LUCRATIU RESPECTE AL TOTAL DE L'OCUPACIÓ NO AGRÍCOLA PER PAÏSOS, EN PERCENTATGE (1995)



Font: John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project (1998)

La figura 3 ens il·lustra un fet important: la fi del mite de la preponderància d'Estats Units com la societat amb el sector sense ànim de lucre més desenvolupat del món. Si es mesura en termes d'ocupació del sector respecte al total d'ocupació no agrícola, s'observa que els sectors no lucratis de 3 països europeus (Països Baixos, Irlanda i Bèlgica) i el d'un dels considerats en el grup d'altres països desenvolupats (Israel) donen ocupació a més persones que les que treballen al sector no lucratiu nord-americà. D'altra banda, s'observa que hi ha diversos països de l'Europa Occidental (Àustria, Espanya i Alemanya) que, juntament amb Japó, resten per sota de la mitjana global d'ocupació, situada en el 4,9%. Tota manera, si s'incloués el treball voluntari en la figura 3 ens trobaríem que França i Alemanya superarien la mitjana dels 22 països, fet amb què pot afirmar-se que és a l'Europa Occidental on trobem el sector sense ànim de lucre de majors dimensions, almenys si el mesurem en termes d'ocupació.

Taula 5 - RELACIÓ ENTRE EL NIVELL DE DESPESA PÚBLICA SOCIAL I LA DIMENSIÓ DEL SECTOR NO LUCRATIU.

Despesa pública en protecció social	% d'ocupació del sector no lucratiu	
	Alt	Baix
Alta	5	4
Baixa	7	<input type="text" value="4"/>

Resultat predit per la hipòtesi

Font: John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project (1998)

Cara a explicar les grans disparitats entre països, un element clau que determina la dimensió del sector sense ànim de lucre d'un país és el grau d'implicació de l'estat en el benestar i la protecció social dels seus ciutadans. En aquest sentit, una hipòtesi sovint utilitzada afirma que com més gran sigui el nivell de despesa pública en protecció social (sanitat, educació, pensions, ajuts a la desocupació,...) menys desenvolupat estarà el sector no lucratiu.

Fixant-nos en la figura 3, veiem que les dades disponibles donen poca raó a la hipòtesi plantejada:

D'un total d'11 països amb nivells relativament baixos de protecció pública social, només 4 (Irlanda, Austràlia, Argentina i Estats Units) tenen un sector no lucratiu relativament gran. Al contrari de la hipòtesi, 7 d'aquests països tenen un sector no lucratiu poc desenvolupat.

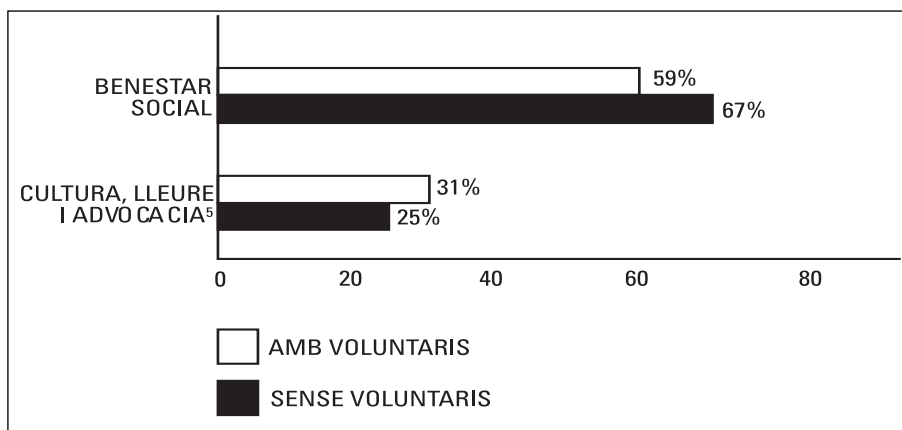
De 9 països que tenen un nivell de despesa pública social considerat elevat, n'hi ha 4 que compten amb un sector no lucratiu desenvolupat (Països Baixos, Bèlgica, Israel i Regne Unit), mentre que només 5 donarien la raó a la hipòtesi (Alemanya, Espanya, Àustria, Finlàndia i Japó).

La conclusió és que l'explicació de la dimensió del sector no lucratiu d'un país a partir de la interacció de les administracions públiques és una qüestió força complexa, que cal que la matisi la pròpia tradició política de cada país, així com la seva evolució històrica, econòmica i social.

Estructura i composició del sector no lucratiu

Un cop examinades les diferències en la dimensió del sector sense ànim de lucre dels països objecte d'estudi, s'observa que, atenent a la composició i a l'estructura d'aquest, hi ha un major grau d'homogeneïtzació, tot i que persisteixen encara algunes diferències.

Figura 4 - PERCENTATGE D'OCUPACIÓ NO LUCRATIVA DE DETERMINATS SECTORS SOBRE EL TOTAL. MITJANA DELS 22 PAÏSOS. (1995)



Font: John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project (1998)

Observant la figura 4, la primera dada significativa és la concentració de dues terceres parts de l'ocupació no lucrativa en els tres camps tradicionals del benestar social: educació (29% del total), salut (20%) i serveis socials (18%). L'àmbit cultural i del lleure ocupa gairebé el 15% del total de l'ocupació no lucrativa.

També s'observa que la inclusió del voluntariat altera la proporció abans comentada: l'ocupació en l'àmbit del benestar social disminuiria respecte al nou total, passant del 67% fins per sota del 60%, mentre que el percentatge corresponent als sectors de la cultura, el lleure, el medi ambient, el desenvolupament i l'advocacia* augmentaria del 25% fins al 31%. Aquesta dada il·lustra la gran proporció del temps voluntari que absorbeixen les entitats cíviques i les organitzacions dedicades al medi ambient i al desenvolupament comunitari. Com a dada concreta, el 60% del temps del voluntariat es concentra en 2 camps principals: el lleure (que inclou l'esport) i els serveis socials. Aquestes dades apunten cap a una maduresa dels sectors de benestar social, on la professionalització és major i, per tant, hi ha una menor dependència de l'esforç voluntari.

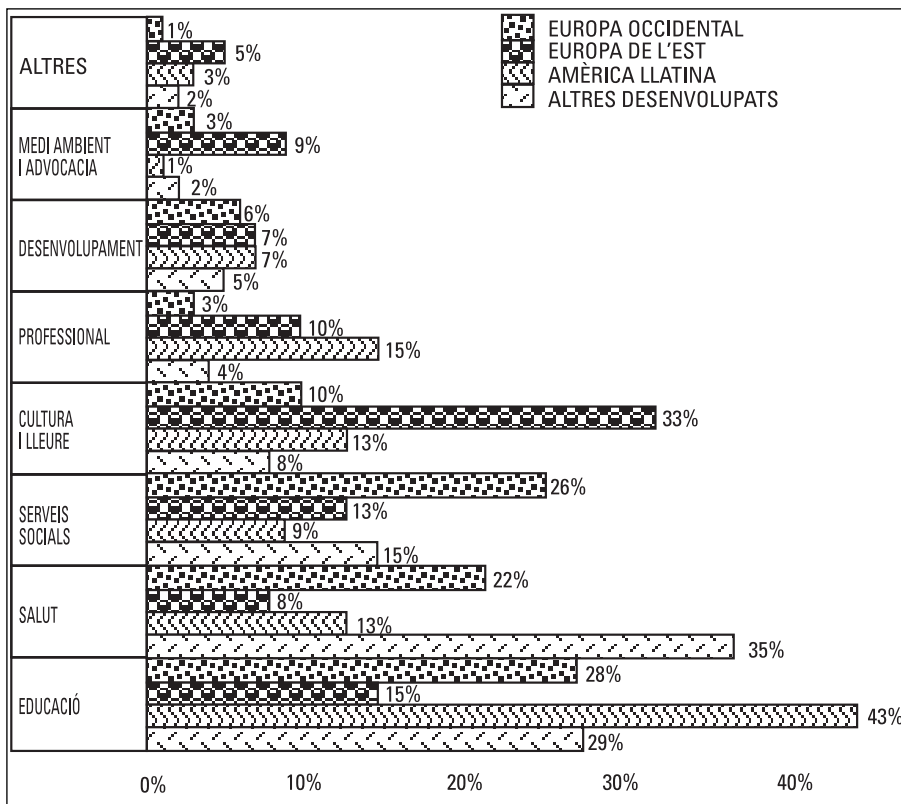
La figura 5 ens mostra el perfil del sector no lucratiu en cadascuna de les quatre regions mundials considerades. D'entrada, s'aprecia una disparitat relativa entre cadascuna de les regions.

En el cas d'Europa Occidental, s'aprecia la importància que tenen els àmbits del benestar social en termes d'ocupació respecte al total de persones ocupades en el sector no lucratiu: les tres quartes parts de tots els treballadors del sector es concentren en educació, salut i serveis socials. A diferència de les altres regions, queda palesa l'enorme influència històrica de les esglésies catòlica i protestant en el si dels països de l'Europa Occidental. Per exemple, Irlanda (país de forta tradició catòlica) únicament amb el sector de l'educació ja absorbeix el 6% del total d'ocupació no agrícola del país. Als Països Baixos, Alemanya, Bèlgica, i en menor grau a Espanya i Àustria, les organitzacions no lucratives constitueixen el recurs primari per afrontar els problemes relacionats amb el benestar social, mentre que la implicació de l'estat sol materialitzar-se amb o mitjançant aquestes organitzacions. Els àmbits del medi ambient, el lleure, l'advocacia o la cultura registren un pes menor quant a ocupació. De fet, la cosa s'inverteix quan es considera també el treball voluntari, ja que fa augmentar considerablement el pes d'aquests últims sectors d'activitat (increment des del 10% al 19%), mentre que fa disminuir el pes total dels sectors relacionats amb el benestar social (disminució del 76% al 62%).

En el cas de l'Europa de l'Est, es registra una dinàmica diferent: destaca l'enorme pes (una tercera part) de l'ocupació no lucrativa en els sectors de la cultura, els esports i el lleure. Aquest

* Advocacia, de l'anglès "Advocacy" ens remet a les entitats d'assessorament legal i de defensa de determinats grups socials (dones, immigrants, refugiats,...), tal i com estableix la ICNPO.

Figura 5 - PERFIL DEL SECTOR NO LUCRATIU PER REGIONS (1995)



Font: John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project (1998)

fet reflectiria el gran impuls que va suposar el subsidi per a aquestes organitzacions durant l'anterior etapa comunista. El mateix fenomen explicaria el considerable pes (10%) del sector professional dins l'àmbit no lucratiu, en què des de les instàncies del poder es va promoure la creació d'associacions d'escriptors, enginyers i altres professions. Comparat amb la resta de regions, destaca també el pes dels sectors de medi ambient i advocacia (9%), fet que s'explica tant per l'elevat grau de degradació mediambiental que existeix en aquests països i la conseqüent sensibilització que genera, com per l'estímul financer cap a les organitzacions d'aquests sectors emergents que arriba des de l'Europa occidental, principalment d'Alemanya. Els sectors del benestar social encara no registren un nivell d'ocupació gaire important, fruit de la tradició del subsidi estatal. Amb la inclusió del voluntariat no es registren gaires canvis. Només es veu afectat positiva-

ment el sector de serveis socials, el qual augmenta del 13% al 19% d'ocupació, percentatge homològic a la situació d'estats com els Països Baixos o el Regne Unit.

A l'Amèrica Llatina, el sector de l'educació és el que absorbeix la major part de l'ocupació en el sector no lucratiu, mentre que la resta d'àmbits referits al benestar social tenen poca importància. Aquesta situació il·lustra dos fets: primer, el paper important que l'Església catòlica desenvolupa en el camp de l'educació a Llatinoamèrica i, segon, la implicació de les capes mitjanes i altes de la població en el sector no lucratiu formalitzat i establiment institucionalitzat: l'educació privada es financia directament i exclusivament a través dels propis usuaris, i per tant, està orientada a l'educació de les classes mitjanes i altes. Aquesta interpretació es veu corroborada per la poc freqüent gran dimensió que gaudeixen els sectors sense ànim de lucre relacionats amb les professions, els negocis i les organitzacions de treball.

També prenen una importància creixent les organitzacions vinculades al desenvolupament, sobretot quan es comptabilitza l'aportació del voluntariat: una mitjana aproximada del 40% del temps voluntari es canalitza cap a activitats de serveis socials, ja sia dirigides des de l'església o bé, cada cop més, des d'organitzacions de desenvolupament comunitari, les quals suposen el 15% del temps voluntari. Així, amb la inclusió del voluntariat, el sector de serveis socials augmenta el seu pes sobre el total d'ocupació no lucratiu, passant del 9% al 16%.

A grans trets, el sector no lucratiu de l'Amèrica Llatina presenta símptomes de dualització. D'una banda, el sector més organitzat i formalitzat, concebut per les classes professionals benestants i orientat cap a elles, i de l'altra, un sector més petit i de caràcter més espontani i informal, orientat cap a la població pobre.

Respecte als països inclosos en la categoria Altres Països Desenvolupats (EUA, Japó, Austràlia i Israel), els dos sectors majoritaris són els de la salut i l'educació, els quals concentren, respectivament, el 35% i el 29% del total de l'ocupació no lucratiu. La importància d'aquests dos sectors és especialment notòria a Japó i EUA, on tant els serveis de salut (46% del total d'ocupació no lucratiu) com, sobretot, d'educació superior (un 22%) s'instrumenten a partir d'organitzacions no lucratives. Al contrari de l'Europa Occidental, en aquests dos països el sector de serveis socials només absorbeix el 15% del total d'ocupació del sector no lucratiu. Les dades anteriors mostren una inclinació favorable i una orientació de les classes mitjanes de la població cap al sector no lucratiu.

El perfil del sector a Israel i Austràlia difereix respecte al predominant a Japó i EUA: a Israel, el sector de l'educació representa el 50% del total de l'ocupació no lucrativa, però es refereix bàsicament a l'educació primària i secundària; a Austràlia, domina l'àmbit del benestar social, on tant l'educació com la salut i els serveis socials concentren respectivament prop d'un 22-28% de l'ocupació total no lucrativa.

Quan s'hi inclou el voluntariat, el panorama es modifica relativament, ja que tant a Austràlia com als EUA l'àrea dels serveis socials guanya importància en el total del treball no lucratiu, mentre que el sector de la salut perd una mica de pes sobre el total.

Tipologies del sector no lucratiu

A partir dels 22 països estudiats, és possible establir una sèrie de tipologies o patrons de sectors no lucratius. Alguns d'ells poden vincular-se a alguna de les regions mundials considerades, tot i que d'altres reflecteixen trets diferencials nacionals que no poden assimilar-se a aquest nivell regional internacional. La taula 4 mostra el domini que exerceixen determinats sectors en els 22 països estudiats.

Taula 6 - TIPOLOGIES DE SECTOR NO LUCRATIU, PER PAÏSOS

Tipologia	Països
Educació-dominant	Argentina Brasil Mèxic Perú Bèlgica Irlanda Israel Regne Unit
Salut-dominant	Estats Units Japó Països Baixos
Serveis Socials-dominant	Àustria Espanya Alemanya França
Cultura i Recreació-dominant	República Txeca Romania Hongria Eslovàquia
Equilibrat	Austràlia Colòmbia Finlàndia

Font: John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project (1998)

Educació: El predomini de l'educació dins del sector no lucratiu és el tret més comú a 8 dels 22 països estudiats. Concretament, 4 dels 5 països de l'Amèrica Llatina, Bèlgica, Irlanda, Israel i el Regne Unit concentren de mitjana el 47% de l'ocupació total no lucrativa en l'àmbit de l'educació. Per als països de l'Amèrica Llatina, així com a Irlanda i Bèlgica, és un tret comú la gran implicació de l'Església Catòlica en l'educació, sobretot en la primària i la secundària. El mateix factor religiós explica el cas d'Israel, si bé la influència és a través del Judaisme en comptes del Catolicisme. El cas del Regne Unit es refereix bàsicament a l'educació superior, i respon als canvis d'orientació que van experimentar les universitats angleses en passar del model públic a un model privat no lucratiu sota el mandat de Margaret Thatcher.

Salut: Un segon model basat en el sector de la salut es fa ostensible a Japó, Estats Units i Països Baixos, on s'aglutina de mitjana un 45% de l'ocupació total no lucrativa. Aquest fet reflecteix la importància que té en aquests països el caràcter privat de l'assistència sanitària. També pren importància el percentatge d'ocupació en el sector de l'educació, principalment concentrat en la superior en el cas d'Estats Units i Japó, i en la primària i secundària als Països Baixos.

Serveis Socials: Un tercer patró fonamentat en els serveis socials és homologable a quatre països de l'Europa Occidental: Àustria, França, Alemanya i Espanya. Tots ells amb una considerable tradició catòlica, si bé, en conjunt, la influència religiosa s'ha anat debilitant de forma progressiva en el camp de l'educació, mentre segueix essent capdavantera en l'àmbit dels serveis socials, sobretot en els serveis personals. La mitjana d'ocupació no lucrativa d'aquest sector en els 4 països se situa lleugerament per sobre del 40%. En el cas de França i Espanya, l'educació religiosa encara té importància dins del total, mentre que a Alemanya, el sector de la salut gairebé iguala al sector dels serveis socials.

Cultura i Recreació: El model dominant als països de l'Europa de l'Est es centra en els camps de la cultura i el lleure, els quals representen la majoria de l'ocupació no lucrativa. Aquest fet il·lustra l'herència comunista d'aquests països on, per raons ideològiques es promovia des de l'estat la formació d'associacions culturals, esportives i recreatives. Actualment, es nota la transició d'antigues associacions culturals, que es transformaren en fundacions just després de la caiguda del mur de Berlín i de la desaparició del control comunista.

Model equilibrat: Finalment, hi ha tres països on no destaca cap àmbit concret d'activitat, si bé és remarcable un cert equilibri entre sectors. A Colòmbia, Finlàndia i Austràlia trobem un percentatge situat entre el 17% i 25% d'ocupació no lucrativa que es repeteix en els sectors de la salut, l'educació i els serveis socials, tot i que en cap cas no supera la xifra del 25% del total d'ocupació.

Estructura financera del sector no lucratiu

Si examinem la procedència dels ingressos de les organitzacions no lucratives també pot dibuixar-se un perfil de sector no lucratiu comú a certes àrees territorials o a certs països. A grans trets, podem establir una estructura financera de les organitzacions no lucratives que es componria simplement d'ingressos per prestació de serveis i de donacions. Alhora, aquests dos capítols podrien diferenciar-se cadascun d'ells tenint en compte si la procedència és pública o privada. Per tant, d'una banda podríem diferenciar entre les donacions dels particulars (filantropia) o subvencions públiques, i d'altra banda entre ingressos en concepte de quotes o per prestació de serveis provinents del mercat privat (preu pagat pels particulars), o bé de pagaments del sector públic (preu pagat per les administracions). Tota manera, la informació disponible només permet diferenciar entre donacions privades (filantropia), ingressos per venda de serveis al mercat privat i ingressos provinents del sector públic.

Examinant les fons d'ingressos del sector no lucratiu en el cas de 19 països, durant el 1995, es constata que la filantropia només representa l'11% del total d'ingressos del sector no lucratiu. Aquesta part engloba les donacions de persones físiques i de persones jurídiques privades (particulars i majoritàriament fundacions). Per contra, queda palesa la importància del sector públic i del mercat privat com a font d'ingressos de les organitzacions no lucratives. Concretament, gairebé la meitat dels ingressos (un 47%) prové de la prestació de serveis en el mercat privat, mentre que els pagaments efectuats pel sector públic assoleixen el 42% del total dels ingressos.

Tot i que aquesta estructura financera general és més o menys homologable a la majoria dels països considerats, també és cert que existeixen algunes variacions importants entre països que permeten establir certs perfils de finançament:

1.- Països on domina el mercat privat: el mercat privat constitueix la principal font d'ingressos de les organitzacions no lucratives a 10 dels 19 països estudiats. El marge oscil·la des d'un màxim del 85% en el cas de Mèxic, fins al 49% que registra Espanya. En termes generals, el mercat privat domina com a font d'ingressos a les zones Amèrica Llatina i Europa de l'Est, i en els països desenvolupats no europeus (Austràlia, Estats Units i Japó). Aquest perfil s'accentua més en els països on té poca importància el volum de donacions privades i on el suport de les administracions públiques és expressament reduït per raons polítiques o ideològiques, o sigui, en els països on el sector lucratiu depèn més fortament del mercat privat. A més, aquest perfil és comú tant als països que gaudeixen d'un sector no lucratiu relativament gran com als que aquest

és relativament petit. Per tant, quan en un país el mercat dels serveis susceptibles de ser pres-tats per organitzacions no lucratives és reduït (Europa de l'Est i Amèrica Llatina), ens trobem que el país té un sector no lucratiu relativament petit, mentre que els països on el mercat dels serveis relacionats amb el benestar social és gran (Austràlia i Estats Units) solen comptar amb un sector no lucratiu més desenvolupat. En la mesura que aquest perfil descrit s'accentua més, ens trobem amb un sector sense ànim de lucre en que la seva dimensió i la seva naturalesa es troben serio-sament condicionades per la interacció de les forces de mercat.

2.- Països on domina el sector públic: en 9 dels 19 països restants domina la font d'in-gressos provinent dels pressupostos públics, ja sigui a través d'ajudes i subvencions com del pagament per la prestació de serveis a la població. Aquest últim apartat sol instrumentar-se a tra-vés de programes públics de salut o a través de concerts amb la seguretat social dels respectius països. Aquest perfil és extensible als països de l'Europa Occidental, tret d'Espanya i Finlàndia, i val a dir que s'ha potenciat a mesura que en el si dels països s'ha anat aplicant una política de subsidiarietat en l'implementació de les polítiques socials. És cada cop més freqüent la partici-pació conjunta entre administració i organitzacions no lucratives. La relació bàsica que sol esta-bllir-se consisteix que les organitzacions no lucratives (en molts casos pioneres a l'hora de detec-tar noves necessitats socials) presten un servei finançat i fins i tot en ocasions dissenyat per les administracions federals o regionals. Un fet similar es dona a Israel, on la potent sanitat pública finança proveïdors de serveis sanitaris privats. Existeixen altres països on també es donen aques-tes relacions de col·laboració entre administració i entitats sense afany de lucre, com és el cas de programes d'atenció a la gent gran als Estats Units.

Els sectors no lucratius que tenen una estructura d'ingressos majoritàriament procedents del sector públic són a la vegada els que presenten una major dimensió, si més no en termes d'ocu-pació. Aquest fet és evident en els casos de Bèlgica, Països Baixos, Israel i Irlanda, els sectors no lucratius dels quals superen en dimensió al d'Estats Units.

3.- Filantropia: en cap dels països s'observa que les donacions privades siguin el motor del sector no lucratiu. Tota manera no deixa de ser una font important en alguns dels països estu-diats. Concretament, les organitzacions de l'Europa de l'Est reben una quarta part del seu finança-ment a partir de les donacions particulars, percentatge que supera de llarg a la resta de regions mundials considerades. Aquesta dada, que pot semblar sorprenent, representa l'herència d'una llarga tradició consistent en el finançament per part d'empreses de serveis bàsics als seus emple-ats durant el comunisme. També pren importància el finançament de l'incipient sector no lucratiu

a través de donacions provinents de l'exterior, sobretot el relacionat amb l'advocacia i el medi ambient. Finalment, cal apuntar que entre els països desenvolupats on la filantropia té una major importància, tant Israel com Estats Units superen als demés, sense arribar però a un percentatge del 13% sobre els ingressos totals.

Si s'examina les fonts d'ingressos del sector no lucratiu per sectors, s'observa que les diferències en l'estructura d'ingressos entre països són, en part, resultat del fet que hi ha una considerable variació entre l'estructura financera de les organitzacions no lucratives segons si aquestes es dediquen o no a uns determinats sectors d'activitat. Per tant, de la importància d'aquests sectors a nivell territorial sorgeixen les diferències territorials en l'estructura financera.

Les dades permeten constatar que en 5 dels 10 camps d'activitat analitzats domina, com a font principal d'ingressos, el mercat privat a través de preus o quotes per la prestació de serveis. On és més evident és en els sectors professional, cultura i lleure. El camp del desenvolupament presenta un percentatge d'ingressos del mercat privat del 51%, ja que s'hi ha inclòs les organitzacions d'allotjament. A mesura que en un àmbit hi predominen les fundacions, ens trobem que la font principal d'ingressos és la del mercat (guanys provinents dels recursos propis). La destacada participació d'aquest concepte d'ingressos en el cas de les organitzacions mediambientals s'explica a través de l'important volum que representen les quotes satisfetes pels seus afiliats.

Per contra, en quatre sectors d'activitat predominen els ingressos derivats de pagaments del sector públic: salut, educació i serveis socials, amb un 59%, 50% i 42% respectivament. També és important el suport del sector públic en els àmbits de l'advocacia, les organitzacions polítiques i les entitats civiques, els quals reben de mitjana un 40% del total dels seus ingressos. Aquesta dada seria molt sorprenent als Estats Units, ja que es tracta de sectors bàsicament finançats pels propis afiliats, mentre que és un fet molt comú als països de l'Europa Occidental, on els seus respectius estats del benestar han finançat històricament les organitzacions polítiques, sindicats i entitats civiques. També és important pel cas de Perú, on ha tingut molta importància el finançament públic estranger d'aquest tipus d'organitzacions per tal de contribuir a l'assentament de la democràcia.

Finalment, la filantropia constitueix la principal font de finançament d'almenys un sector: l'ajuda internacional. En el sector anomenat Filantropia –corresponent al de les *Fundacions–, les donacions dels particulars suposen una part important del total d'ingressos (35%). Tot i que en aquest estudi no estan considerades, les congregacions religioses reben majoritàriament els seus ingressos de les donacions particulars.

* El sector Filantropia correspondria al sector de foment i defensa de la persona, el qual sol estar constituït per fundacions (a USA 100%). A més, les fundacions s'entenen en el seu sentit estricte, o sigui patrimonis que es dediquen principalment a finançar iniciatives socials (en aquest cas filantròpiques).

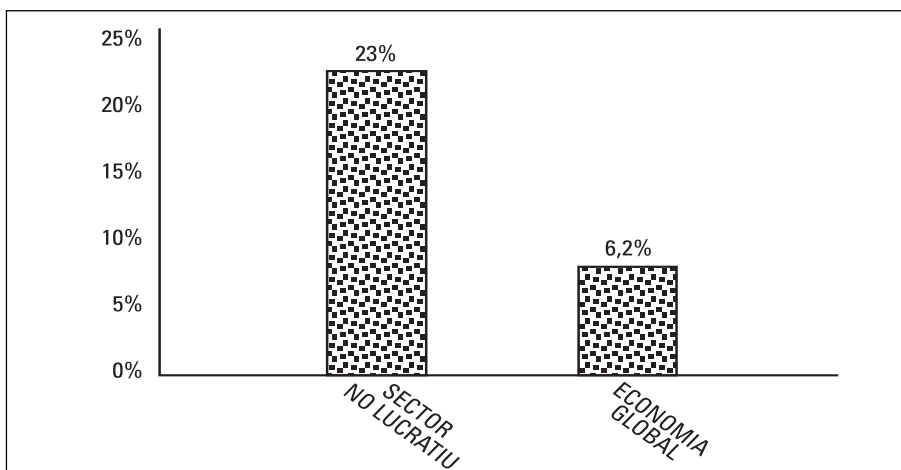
L'impacte del voluntariat

Si es comptabilitzés el treball del voluntariat com un recurs productiu, o més concretament, com un donatiu dels particulars a les organitzacions no lucratives mesurable en diners, l'estructura financera que es presentava anteriorment canviaria significativament. Si observem les dades incorporant-hi el voluntariat, tot i que l'ordre d'importància de cada font seria el mateix, cal notar el notable ascens de la filantropia des de l'11% al 27% com a mecanisme de finançament. Així mateix, tant l'apartat d'ingressos procedents del mercat privat com del sector públic disminueixen el seu pes relatiu, passant d'un 47% a un 39% i d'un 42% a un 34%, respectivament.

Des del punt de vista del finançament per sectors d'activitat, la inclusió del voluntariat també modifica el panorama anterior. Però com que la majoria del voluntariat es concentra en les organitzacions del lleure i els esports, tampoc no modifica excessivament l'ordre d'importància en el tipus de finançament que registra cada sector. La importància dels ingressos via mercat en el sector cultural i recreatiu disminueix del 63% al 44%, mentre que la filantropia s'incrementa del 14% al 40%. Destaca el fet que quatre sectors esdevenen ara majoritàriament dependents de les donacions privades: medi ambient, advocacia i entitats cíviques, filantropia i serveis socials.

El sector no lucratiu: un jaciment d'ocupació

Figura 6 - CREIXEMENT DE L'OCUPACIÓ NO LUCRATIVA I DE L'OCUPACIÓ TOTAL MITJANA DE 9 PAÏSOS (1990-1995)



Font: John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project (1998)

Tal i com havíem vist en l'apartat 3.1., el sector no lucratiu agregat dels 22 països constituïa una força econòmica important en el si de l'economia mundial. Adoptant ara un plantejament dinàmic, si s'observa la tendència registrada durant el període 1990-1995, es pot afirmar que el sector no lucratiu ha estat el ram de l'economia que ha generat un creixement més gran d'ocupació. La figura 10 compara el creixement de l'ocupació del sector no lucratiu registrada durant el període 1990-1995 respecte a l'augment total de l'ocupació en el mateix període: la diferència és de l'ordre de 4 a 1 a favor del sector no lucratiu.

Les dades de la figura 6 mostren una mitjana de creixement anual de l'ocupació no lucrativa del 4% en el període 1990-1995 (23% en el total dels sis anys), mentre que l'ocupació global només creix a raó d'un 1% anual (6% en total).

Aquest creixement és especialment significatiu a Europa Occidental, on la mitjana dels 4 països (Bèlgica, França, Alemanya i Regne Unit) dels quals es disposa la sèrie de dades suposa un 24% de creixement de l'ocupació en el sector no lucratiu. En canvi, en tres dels altres països desenvolupats (Japó, Israel i Estats Units), la mitjana de creixement d'ocupació se situa en el 13%.

El creixement de l'ocupació no lucrativa per sectors d'activitat

Els jaciments d'ocupació més importants es troben en els sectors de la salut i dels serveis socials, els quals han generat respectivament el 40% i el 31% del creixement d'ocupació no lucrativa total en el període 1990-1995. Cal notar que la tendència és creixent, ja que aquesta taxa de creixement és superior al propi percentatge d'ocupació que mostraven aquests sectors a l'inici del període. També és important notar que les organitzacions de desenvolupament han representat elles soles un 6% del creixement de l'ocupació del sector no lucratiu.

Per a Europa Occidental, el principal jaciment d'ocupació ha estat el camp dels serveis socials, fet que es desvia de la dinàmica global registrada pel sector no lucratiu durant aquest període. Mentre el sector salut participava en un 18% del creixement total de l'ocupació, els serveis socials han representat el 40% durant el període, força per sobre de la mitjana de creixement del sector per tots els països. Un altre tret distintiu observat als països europeus desenvolupats és la forta dinàmica de creixement de l'ocupació en el sector desenvolupament, els quals van experimentar una taxa del 40% i van comptabilitzar al final del període un 13% del total de crei-

xement d'ocupació no lucrativa. Aquest fet té a veure amb l'esforç inversor de la Unió Europea i dels seus governs en l'àmbit de la formació dels treballadors i en la posada en marxa de programes de desenvolupament.

La variació de les fonts de finançament

Davant la qüestió de com s'ha finançat aquest fort creixement de l'ocupació no lucrativa durant el període 1990-1995, la resposta no s'ha de buscar ni en el suport governamental ni en les donacions privades. La resposta, en aquest cas contundent, passa pel mercat privat. O sigui, és a través del propi autofinançament per la prestació de serveis en el mercat privat d'on ha sorgit la major part de recursos, que alhora ha permès incrementar espectacularment l'ocupació. Les dades referents a 7 països dels quals es té informació des del 1990 indiquen que, de tots els recursos que s'han canalitzat cap al sector no lucratiu entre 1990 i 1995, el 58% han procedit del mercat en forma de quotes o de serveis prestats. De la resta, el 34% procediren dels pressupostos públics, mentre que les donacions dels particulars van significar el 8%. Aquests percentatges de creixement, si els comparem amb les mitjanes registrades l'any 1995 corresponents a la figura 6, demostren que la tendència general en el futur és la del creixement de la importància del mercat privat com a font de finançament de les organitzacions no lucratives, o sigui, és d'esperar una major orientació al mercat del sector no lucratiu. Per contra, tant el sector públic com la filantropia aniran reduint la seva importància com a font de recursos, tot i que el primer encara se situa en uns nivells considerables, mentre que el segon es manté lleugerament a la baixa.

Tota manera, aquesta tendència general no s'observa a tots els països: els sectors no lucratiu d'Hongria, Israel i el Regne Unit han registrat importants increments dels recursos provinents dels seus governs. Aquest fenomen d'una major orientació al mercat ha sigut espectacular a França, Alemanya, Japó i Estats Units, on tot i augmentar el suport governamental en termes absoluts, el percentatge que aquest suposa sobre el total del creixement dels ingressos ha disminuït. Fins i tot a França i a Alemanya, el ritme de creixement dels recursos del mercat ha superat la pròpia mitjana de creixement dels recursos totals del període, fet pel qual la seva participació ha sobrepassat el 51%.

Finalment, cal destacar que durant el període 1990-1995 la filantropia també va créixer arreu, tot i que a uns nivells moderats. A França, Japó i Hongria mostra un creixement per sobre del 25%, però com que partia d'uns nivells molt baixos no ha suposat una aportació gaire important

als recursos totals. Davant l'increment espectacular que ha registrat el mercat, el percentatge de la filantropia ha perdut pes sobre els ingressos totals en 5 dels 7 països disponibles.

Conclusió

Com ha quedat demostrat, el sector no lucratiu és una realitat tangible i un dels components més dinàmics, present a una majoria de societats d'arreu del món. No es tracta només d'unes organitzacions que satisfan unes necessitats humanes i que s'estan convertint a més en una de les principals forces econòmiques, sinó que són una peça clau de la vida social i econòmica dels països que pretenen millorar la societat del benestar.

Al mateix temps, però, la realitat del sector no lucratiu difereix segons els territoris: mentre en molts dels països desenvolupats es tracta d'un sector força assentat i participa conjuntament amb l'estat i amb el sector privat, a altres zones del planeta existeix com un organisme fràgil que veu el seu futur amb incertesa.

L'Europa de l'Est: un espai ambigu

De la informació disponible dels països de l'Europa de l'Est s'extreu una característica comuna: l'enorme llegat de més de 70 anys del règim comunista, el qual dibuixa un sector sense ànim de lucre dominat per l'ambigüïtat.

De forma sorprenent, els sectors d'activitat de la cultura i la recreació hi apareixen sobredimensionats, així com els de les associacions de professionals i sindicals, fruit del suport rebut en l'anterior etapa. Per contra, els sectors principals que conformen l'àrea clau del benestar social: salut, serveis socials i educació encara mostren una dimensió molt limitada. Sembla com si els ciutadans d'aquests països estiguessin expectants davant l'"obligació" de l'estat de proveir el benestar pels ciutadans. Visió que semblaria paradoxal tenint en compte els abusos de poder dels representants de l'estat durant els règims dictatorials.

L'Amèrica Llatina: el problema de la dualitat

La dualitat és present en el sector no lucratiu. De fet és com si existissin dos sectors separats que obeeixen a valors diferents i que són impulsats per grups socials diferents.

D'una banda, hi ha un sector compost per organitzacions de beneficència tradicionals i altres agències vinculades a l'elit social i econòmica dels països. Aquest sector es troba sòlidament organitzat i compta amb una notable presència institucional, fet pel qual apareix a les estadístiques com un sector no lucratiu formalitzat.

D'altra banda, hi ha tot un conjunt d'iniciatives que s'associen amb el fenomen de les organitzacions no governamentals, les quals els donen suport. Cal destacar que han experimentat un creixement important, tot i que tenen un component d'informalitat, o de menor formalitat, el qual repercuteix en la seva manca de presència institucional.

L'acció dels governs ha significat una ajuda important per a les organitzacions no lucratives, tot i que les relacions entre els dos actors són encara tibants, fruit d'alguns casos de corrupció o de manca de transparència, que s'acumulen a una tradició de clientelisme polític que mediatitza el finançament i l'acció d'algunes organitzacions no lucratives cap als interessos de les classes altes de la població.

Els països desenvolupats: el repte de la renovació

Als països desenvolupats, la dècada dels noranta ha suposat un fort impuls per a les organitzacions no lucratives. Els motius principals es centren primerament en la forta demanda que han experimentat els serveis socials en general i la forçada contenció que han hagut d'experimentar els pressupostos públics per augmentar la productivitat i assegurar la competitivitat de les seves economies: en definitiva, per mantenir el creixement econòmic.

El repte de la renovació apareix com una necessitat davant del perill que suposa el distanciament de les organitzacions respecte la seva base ciutadana. Actualment, algunes organitzacions que han multiplicat els seus pressupostos en pocs anys corren el perill de convertir-se en organitzacions burocràtiques o en agències estatals. I, d'altra banda, el costum d'haver de competir en el mercat enfront d'empreses mercantils pot anar en detriment de la sensibilitat social que les caracteritza. En tots dos casos, el perill és el de desconnectar-se de la base ciutadana que les va impulsar.



Les Cooperatives de Treball Associat

Les cooperatives de treball associat són associacions de persones que s'organitzen i constitueixen una empresa l'objectiu de la qual és la creació i manteniment del lloc de treball dels seus membres. En tant que associacions de persones, les cooperatives es regeixen segons un funcionament democràtic que se sustenta a partir del lema "Una persona, un vot", respectant la igualtat de drets i obligacions. La implicació del soci amb el projecte empresarial té un caràcter dual: com a persona que aporta capital i com a persona que aporta treball. Les cooperatives de treball associat compten amb 150 anys d'antiguitat, i des dels seus orígens, associats al procés de la Revolució Industrial, s'han mostrat com un mecanisme vàlid per a la provisió d'ocupació, especialment en els períodes en què la conjuntura del mercat de treball experimenta excessos d'oferta, i al mateix temps en aquelles activitats empresarials en les quals el capital humà esdevé el factor productiu clau, mitjançant una participació oberta, imaginativa i responsable dels treballadors.

Orígens del Cooperativisme de Treball Associat

La primera cooperativa de treball associat sorgida al nostre país va néixer a la ciutat de Barcelona a partir de l'acord entre la Societat de Teixidors i l'ajuntament de la ciutat, signat el 12 d'agost de 1842. Els treballadors d'una fàbrica tèxtil a punt de fer fallida van elaborar un pla de reconversió i es van adreçar a l'Ajuntament perquè recolzés el projecte. Amb la concessió d'un préstec de 140.000 rals, es constituïa la Companyia Fabril de Teixidors a Mà, la qual procurava ocupació als seus tallers als obrers sense feina, especialment als vaguistes (Raventós, 1960).

Durant el segle XIX, els artesans van haver d'afrontar les noves exigències tecnològiques que imposava la Revolució Industrial. La lluita dels artesans i manufacturadors es va centrar en mantenir la seva concepció del treball, el qual es basava en un procés de producció intensiu. Amb el fenomen de la Revolució Industrial, aquests col·lectius havien detectat que les condicions de competència s'havien incrementat i que havia aparegut una nova concepció del treball basada en la divisió i l'especialització, forçada per l'irresistible empenta de la mecanització. D'aquesta forma, els artesans i manufacturadors es van veure obligats a abandonar la seva actitud d'empresaris independents i a coordinar-se entre ells constituint cooperatives per fer front a les noves demandes competitives que imposava la incorporació de la màquina de vapor i la divisió del treball en l'interior de les grans naus industrials. Per tant, van advertir la necessitat d'agrupar-se si no volien ser expulsats de l'activitat productiva, i van constituir les primeres cooperatives de producció.

El cooperativisme de treball associat –antigament anomenat “cooperativisme de producció”– va experimentar un impuls a partir de la consolidació del cooperativisme de consum. Els treballadors van constatar que podien optimitzar el funcionament de les cooperatives de consum si ampliaven la pràctica cooperativa a la producció de béns per tal de proveir les seves cooperatives. A partir del darrer quart del segle XIX, es van desenvolupar centres de producció cooperativa a tota l'àrea industrial d'influència de la ciutat de Barcelona: La Obrera Mataronense, La Ladrillera de Terrassa, La Obrera Sabadellense, La Artística Carpintera de Barcelona, La Redemptora de Rajolers al barri de Sants, la Societat Cooperativa de Teixidors a Mà al barri de Gràcia, etc.

Entrant al segle XX, trobem experiències de fusions cooperatives per a la matança del porc arreu de la geografia barcelonina, la creació de la indústria de lleixiu... Aquest darrer exemple va constituir una estructura de segon grau i d'intercooperació sense precedents. Als anys vint, es va consolidar la Fàbrica de pastes per a sopa, la Fàbrica de xocolata i altres centres de producció, participats per cooperatives de consum, de sabó, bescuits, pa, ...

Durant els anys trenta, es van crear importants centres de producció cooperativa –fabricació de vidre– que van constituir un patrimoni empresarial important. Per primera vegada hi va haver casos d'empreses capitalistes lucratives que es van convertir en cooperatives de treball associat: l'empresa elèctrica Acumuladores Slem S.A. –la segona fàbrica que existia a Catalunya– es va convertir en la Cooperativa Popular de Producció Acumuladors Slem- Tri-Ox.

El cooperativisme de treball associat va viure la seva màxima esplendor a l'àrea d'influència de Barcelona durant la Guerra Civil. En aquest període, la dimensió empresarial de les cooperatives de producció va experimentar un salt considerable. Les cooperatives de Treball Associat es van expandir dins del sector industrial com a mesura per evitar la nacionalització de les fàbriques que havien estat abandonades pels seus patrons. Els empresaris havien desistit de la seva funció davant l'enorme inestabilitat econòmica i les convulsions socials i polítiques, fet que va generar una dinàmica de nacionalització de fàbriques per part dels sindicats comunistes i sobretot per part dels sindicats anarquistes. Un cop acabada la guerra, i en haver-se reduït les raons objectives que havien impulsat el seu creixement, el cooperativisme industrial va entrar en una fase de marginalitat econòmica i social. Els empresaris van tornar a exercir el seu rol i els treballadors van ser altra vegada treballadors. Tot el patrimoni empresarial cooperatiu va ser confiscat, i la repressió cap als líders cooperatius va suposar, en el millor dels casos, el seu exili.

A partir dels anys quaranta, les relacions de democràcia econòmica experimentades en la dècada anterior van ser substituïdes per relacions fonamentades en el contracte laboral per temps indefinit. Aquesta substitució es va veure facilitada per l'excel·lent comportament de les principals variables macroeconòmiques a partir de finals dels anys cinquanta, amb la implementació del Pla d'Estabilització (1959), de forma que, en el transcurs del període 1960-1973, l'economia espanyola va créixer a un ritme acumulatiu anual aproximat del 7% de mitjana, fet que va permetre una taxa de desocupació inferior a l'1%, corregida pels importants fluxos migratoris cap a l'exterior. Aquest creixement econòmic sense precedents va provocar:

el comportament passiu dels treballadors, en el sentit que no es comprometien en l'activitat productiva i, conseqüentment, no participaven en el disseny del model d'industrialització ni de les relacions laborals i industrials;

el desenvolupament i estabilització d'un estat assistencialista que, des d'una perspectiva paternalista, va procurar garantir al treballador un lloc de treball, un sistema de seguretat social i un ensenyament públic.

Una excepció important és l'experiència cooperativa de Mondragón –actualment denominada Mondragón Corporación Cooperativa (MCC)– iniciada durant la segona meitat dels anys cinquanta i que, en l'actualitat, és el complex industrial cooperatiu més important d'Europa. Per comprendre la importància d'aquesta experiència cooperativa, cal només assenyalar que durant el 2000 el grup industrial i el de distribució de MCC van facturar per valor de 1.172.005 milions de pessetes, i que el total de la corporació registrava una ocupació de 53.539 treballadors, amb una inversió anual que superava els 111.000 milions. Des dels seus inicis, ha seguit sempre una trajectòria expansiva, en termes de facturació i de creació d'ocupació, exceptuant la reconversió empresarial dels vuitanta. Actualment, és el complex empresarial més important del País Basc.

Redescobriments de les Cooperatives de Treball Associat.

A mitjans anys setanta, va finalitzar el període de gran creixement econòmic. Amb la crisi del petroli de 1973, es fixava la data de caducitat d'un model de creixement econòmic que va passar de registrar un creixement acumulatiu de l'ordre del 6%, 7% o 8% anual durant més d'una dècada, a taxes d'increment del PIB de l'ordre de l'1%, 2% o 0,5%. El nou escenari macroeconòmic es

caracteritzava per un creixement intensiu davant del creixement extensiu del període anterior. La principal repercussió social va ser la incapacitat per generar llocs de treball. Al mateix temps, les principals economies occidentals van experimentar processos inflacionistes que van distorsionar el teixit productiu i van agreujar la situació. Per tant, els governs occidentals es van trobar davant un nou problema econòmic clau: la simultaneïtat de l'atur i la inflació. No cal dir que en aquells anys no es disposava ni dels instruments ni dels recursos necessaris per poder fer front a aquesta situació inèdita. Si s'aplicaven polítiques expansives s'agreujava la inflació, i si s'aplicaven polítiques de refredament, es perjudicava encara més el feble creixement i l'atur.

Al 1974, amb 13,366 milions de persones ocupades, Espanya registrava una taxa del 3% d'atur. Al 1980 ja es registrava una taxa d'atur de l'11,5%. Al 1985, l'empresa espanyola només proporcionava ocupació a 11,764 milions de persones. Durant el període 1974-85 s'havien destruït un total d'1,6 milions de llocs de treball, és a dir, una taxa de desocupació del 21,4%. Un cicle expansiu de quatre anys va permetre la reducció de l'atur fins situar-se al 16,3% l'any 1990, moment que s'inicia una nova fase ascendent de desocupació fins sobrepassar el 20% al 1996. A partir d'aquest any fins a l'actualitat, l'economia espanyola ha viscut un període expansiu important, de forma que la xifra d'atur ha experimentat una progressiva correcció a la baixa, fins a situar-se als nivells de principis dels vuitanta.

1975-1985: Una dècada innovadora per l'associacionisme de treball

Durant el període que comprèn la dècada 1975-1985, la situació econòmica es caracteritzava per la destrucció de l'ocupació i per un sistema encara no prou desenvolupat de prestacions socials. En aquest context, no tenir un lloc de treball podia significar no rebre cap mena de prestació per desocupació. Per això, els treballadors aturats o en risc imminent d'estar-ho, van haver de reaccionar i trobar els mecanismes que els permetessin subsistir. Els més utilitzats van ser el recurs a l'economia submergida i al treball autònom. Malgrat tot, també va representar una oportunitat perquè els treballadors catalans redescobrissin el cooperativisme de treball associat, en tant que mecanisme de creació o de manteniment de l'ocupació.

El redescobriments del cooperativisme de treball associat, per part dels treballadors catalans parteix d'una raó fonamentalment objectiva: assegurar la subsistència familiar a través de la consolidació dels llocs de treball dels seus membres. No obstant això, cal assenyalar que la forma

jurídica de societat cooperativa no s'acomodava plenament a les necessitats dels treballadors, l'objectiu principal dels quals era mantenir l'ocupació. Fins al 1985, la normativa referent a les cooperatives no garantia a un soci treballador que hagués cotitzat en el règim general de la Seguretat Social el cobrament del subsidi de desocupació en el supòsit de tancament empresarial. El resultat fou la creació de societats laborals per part dels propis treballadors (Vidal, 1990). Cal tenir present que la primera llei de societats laborals no apareixerà fins l'abril del 1986, de manera que la incertesa del conjunt de treballadors que havien optat per aquesta via era igualment important.

En definitiva, són raons institucionals les que expliquen que a l'Estat espanyol les empreses participades i gestionades pels treballadors utilitzin dues fórmules jurídiques diferents. Probablement, si els treballadors haguessin tingut garantida la possibilitat de ser beneficiaris del subsidi de desocupació després de la seva cotització, molt probablement a l'Estat espanyol existiria un moviment únic d'empresa de treball associat. En l'actualitat n'hi ha dos, els quals representen col·lectius extraordinàriament propers, nascuts com a conseqüència del fet que les restriccions institucionals no van desaparèixer fins al 1985, i que l'any 1986 el govern va donar reconeixement en forma de llei a les societats laborals.

Aquesta època de construcció del sistema de benestar –reforma fiscal i implementació de polítiques de protecció social– es caracteritza per una absència quasi total de recolzament institucional en la creació d'ocupació mitjançant el cooperativisme de treball associat. Cal assenyalar el gran risc en què van incórrer els treballadors, i la seva capacitat d'innovació a l'hora de constituir les seves pròpies empreses. La forta crisi industrial que va experimentar Catalunya i l'Estat va forçar un procés de reconversions empresarials de gran magnitud. El teixit industrial català va registrar una destrucció de llocs de treball provinent de les empreses de gran dimensió. En aquesta etapa, es va constatar que la petita i mitjana empresa era un instrument adequat per restaurar els buits en els mercats industrials deprimits, i que la cooperació entre els treballadors –forçats per unes condicions objectives de subsistència i amb la voluntat d'exercir la democràcia econòmica dins les seves empreses– constituïa, altra vegada, un instrument de creació d'ocupació.

El requadre següent presenta el cas de la cooperativa barcelonina Ecotècnia, la qual il·lustra que l'associacionisme de treball és un mecanisme vàlid per crear ocupació quan el mercat de treball no realitza la seva funció a causa d'una conjuntura econòmica estesa desfavorable. Cal tenir en compte que els sectors econòmics tradicionals van ser els més castigats en el procés de reconversió industrial dels anys vuitanta, de manera que els nous emprenedors van haver d'innovar i penetrar en nous sectors d'activitat buscant noves perspectives de creixement empresarial.

CAS: ECOTÈCNIA, S.C.C.L. *

ECOTÈCNIA, S.C.C.L. celebra aquest any el seu vintè aniversari. Des del 1981 treballa en el sector de l'energia eòlica: dissenya, fabrica i opera els seus aerogeneradors i els parcs eòlics que construeix "claus en mà" per als seus clients. La plantilla de l'empresa és de 250 persones, dividides entre les oficines centrals del carrer Amistat de la ciutat de Barcelona, les seves fàbriques de As Somozas (A Corunya) i de Buñuel (Navarra) i els seus centres de treball de manteniment de parcs eòlics.

ECOTÈCNIA va néixer d'una iniciativa de 8 enginyers industrials i de telecomunicacions amb l'objectiu de desenvolupar noves tecnologies en medi ambient, concretament en el camp de l'energia eòlica. Van constituir una cooperativa de treball associat amb un capital inicial de 81.000 pessetes. La conjuntura econòmica del moment i la manca de cultura mediambiental que caracteritzava l'Espanya de començaments dels 80, van marcar els durs inicis d'aquesta cooperativa, la qual es va veure esperonada per l'encàrrec d'un projecte de R+D finançat parcialment per CDTI. A partir d'aquest recolzament institucional, els 8 socis inicials d'ECOTÈCNIA van poder dedicar-se de ple a la seva empresa, i endegar una trajectòria plena d'èxits internacionals, premis institucionals d'excel·lència empresarial i un creixement empresarial en termes d'inversió, ocupació i facturació.

La vocació social de la cooperativa queda palesa amb els projectes que ha desenvolupat, juntament amb diverses ONG, d'electrificació autònoma a països africans (Moçambic, Sierra Leone i Ghana) i llatinoamericans (Perú, Uruguai i Cuba).

Des de l'any 1992, quan va entrar en funcionament el parc eòlic de la Sociedad Eòlica de Andalucía, S.A., fins avui, ECOTÈCNIA ha dut a terme un important nombre d'instal·lacions. Actualment, totalitza una potència instal·lada de 281 MW amb més de 600 aerogeneradors de diverses potències unitàries: 150, 225, 640 i 750 kW.

Des de l'abril de 1999, ECOTÈCNIA es troba integrada a Mondragón Corporación Cooperativa (MCC). Aquest complex cooperatiu integra més de 100 cooperatives que treballen en diversos sectors industrials – destaca el grup FAGOR–, en el sector de distribució –grup EROSKI– i en el sector financer –amb Caja Laboral com a entitat més representativa. El grup compta amb 3 centres de R+D –IKERLAN, com a més significatiu– i amb una universitat pròpia d'estudis superiors de reconegut prestigi. La xifra anual agregada de vendes de les empreses de MCC supera

Font Elaboració pròpia a partir de Daniel Sans i www.ecotecnia.com

el bilió de pessetes, els Recursos Propis sumen 667.000 milions de pessetes, i representa una ocupació total de 53.000 persones.

Actualment, ECOTÈCNIA es troba immersa en un pla estratègic d'inversions que, amb un volum total d'inversió que supera els 4.100 milions, pretén assolir al 2002 una facturació de 21.000 milions de pessetes.

Les Cooperatives de Treball Associat a partir de 1985

Si el període anterior pot considerar-se com de redescobriments del cooperativisme de treball associat, a partir del 1985, la consolidació d'un estat del benestar amb més capacitat d'ingressos i despeses, i la voluntat de les autoritats públiques de cercar polítiques generadores d'ocupació, van permetre la creació de cooperatives de treball associat (CTA) amb un major recolzament institucional, fonamentalment a través de prestacions financeres.

Respecte a la idea de constituir un estat amb capacitat d'intervenir sobre el conjunt de l'economia, una de les tasques cabdals de les noves institucions polítiques, que s'inicien a l'Estat espanyol a partir de 1975, va ser el disseny dels mecanismes fiscals que permetessin ingressar una major recaptació per tal de poder incrementar i multiplicar les despeses socials i, d'aquesta forma, convertir-se en un prestador de serveis més important. Al 1975, la despesa pública a l'Estat espanyol representava el 24,7% del PIB, i al 1992, el 47,4%, els ingressos en concepte d'impostos s'havia multiplicat per 10 en el període que anava de 1979 fins aleshores. El resultat ha estat un increment anual acumulatiu del consum públic del 6,2% entre 1986 i 1990, davant del creixement de l'1,9% en l'àmbit de la Unió Europea en el mateix període.

La despesa que més ha crescut ha estat la relativa a les prestacions socials per desocupació, augment que ha permès un major nivell de cobertura: el 1982 rebien prestacions per desocupació 629.959 persones, que representaven un nivell de cobertura neta del 46,72%, i el 1993 se'n beneficiaven 1.706.495 persones, que representaven el 84,11% de la taxa de cobertura neta, (Trigo, 1993). Aquesta generalització de les prestacions per desocupació va tenir com a conseqüència un menor nivell de constitució de CTA per iniciativa dels treballadors sense cap mena d'ajuda institucional, o sigui, un augment de la passivitat dels treballadors en la tasca de creació d'ocupació.

El període anterior de 1975-1985 havia permès mostrar a les autoritats polítiques que els treballadors també podien ser empresaris i, fonamentalment, que la petita i mitjana empresa tenia un comportament menys negatiu en relació a l'ocupació que el de la gran empresa, pública o privada, que es va caracteritzar per destruir llocs de treball. Aquesta constatació va fomentar les polítiques públiques de creació d'ocupació mitjançant formes d'autocupació o d'associacionisme de treball. La mesura més important va ser la possibilitat de capitalització de les prestacions per desocupació en un pagament únic per part del treballador aturat si aquest es comprometia a destinar tal quantitat a la realització d'una activitat com a treballador autònom, soci d'una cooperativa de treball associat o d'una societat laboral*.

Així, la principal font de capitalització és la possibilitat que el treballador –disposat a formar part d'una empresa de treball associat– pugui acollir-se al pagament únic de la prestació per desocupació. Entre 1985 i 2000, un total de 57.849 treballadors en risc d'estar a l'atur van optar per capitalitzar el seu subsidi i crear el seu lloc de treball en una cooperativa. La mitjana de capitalització se situaria entorn dels 1,5 milions de pessetes. És important assenyalar que el treballa-

Taula 1- NOMBRE DE CTA I SOCIS TREBALLADORS REGISTRATS ESPANYA.

	Núm. S. Coops (1)	Núm. Socis (2)	(2)/(1)
1990	964	6.642	6,9
1991	937	6.261	6,7
1992	1.448	8.409	5,8
1993	2.286	12.188	5,3
1994	2.560	13.491	5,3
1995	2.392	12.445	5,2
1996	2.140	10.463	4,9
1997	1.890	9.375	5,0
1998	1.426	7.447	5,2
1999	1.401	6.870	4,9
2000	1.287	5.494	4,3
TOTAL	18.731	99.085	5,3

Font: D.G.Fomento de la Economía Social (2001) i Anuari BEL (2001)

* Aquesta mesura es suspengué al maig de 1992 per el cas dels treballadors autònoms, si bé posteriorment a la data s'han reconegut alguns casos aïllats per la via del recurs. A partir del gener de 1999 la mesura s'estengué als treballadors minusvàlids que es converteixen en autònoms.

Taula 2 - COMPARACIÓ ENTRE EL NOMBRE DE SOCIS I NOMBRE D'ATURATS QUE, ACOLLIN-SE AL PAGAMENT ÚNIC DE LA PRESTACIÓ PER DESOCUPACIÓ CREAREN LA SEVA S.COOP. 1990 - 2000

	Aturats que capitalitzaren la desocupació per s. coop. (1)	Socis de treball des. coop. (2)	% (1) / (2)
1990	2.287	6.642	34,4
1991	2.485	6.261	39,7
1992	3.956	8.409	47
1993	5.298	12.188	43,5
1994	5.632	13.491	41,7
1995	4.875	12.445	38,4
1996	4.568	10.463	43,7
1997	3.927	9.375	41,9
1998	3.348	7.447	45
1999	3.432	6.870	50
2000	4.090	5.494	74,4
TOTAL	43.808	99.085	44,2

Font: D.G.Fomento de la Economia Social (2001) i Anuari BEL (2001)

dor que opta per crear el seu propi lloc de treball no només inverteix el seu subsidi, sinó també els seus estalvis familiars, tal i com es demostra en Vidal, Rojo i Trigo (1992).

El resultat, en comparació al període 1975-1985, és el manteniment de constitució de cooperatives, però cal tenir en consideració el fet que ara es compta amb l'ajuda institucional, i un comportament menys imaginatiu i de compromís social per part dels socis de treball d'aquestes empreses.

La taula 1 mostra el nombre de cooperatives i els seus socis inicials, registrats a nivell estatal durant la dècada dels noranta. A grans trets es constata que el flux de constitucions es correlaciona negativament a l'evolució del cicle econòmic, de forma que cal plantejar la hipòtesi del comportament anticíclic de les cooperatives: quan el cicle és expansiu, el nombre de cooperatives disminueix, mentre que registra increments a mesura que el creixement econòmic es debilita.

Es podria plantejar “l'efecte desplaçament” que han generat aquestes mesures de foment de l'ocupació. És a dir, el fet que un cert nombre d'iniciatives empresarials s'haguessin dut a terme igualment sense aquestes ajudes, tal i com succeí en el transcurs del període 1975-1986. No és fàcil la seva evolució, però si es relaciona el nombre total de socis treballadors i el nombre dels que s'han acollit al pagament únic de la prestació per desocupació, la informació estadística disponible –vegeu taula 2– per al període 1990-1999 permet considerar que aquests representen de mitjana el 44,2% dels socis de les cooperatives, de forma que la constitució de societats cooperatives sembla dependre encara en gran mesura de l'ajuda institucional. Val la pena observar la tendència al final de la sèrie; tot i que en nombres absoluts els aturats que capitalitzen baixen, cada cop sembla més necessària l'ajuda oficial per tal de crear societats cooperatives: a partir del 1997 s'observa que els percentatges augmenten del 41,9% fins al màxim del 74,4% al 2000. S'observa que la dècada s'inicia amb el percentatge mínim del 34,4%, i oscil·la amb tendència creixent fins al 2000.

Una altra forma d'interpretar aquestes dades és considerar que amb l'elevat grau de cobertura que, en l'actualitat, les prestacions per desocupació han assolit a l'Estat espanyol, l'absència d'aquesta política activa d'ocupació, –pagament únic de les prestacions per desocupació–, hagués pogut tenir com a resultat una caiguda important del nombre de societats cooperatives.

Cal assenyalar que durant els anys 1985-1992 podien acollir-se a la mesura de capitalització de les prestacions per desocupació aquells treballadors en atur que optessin per les fórmules de treball autònom, societat cooperativa o societat laboral. Els treballadors es decantaren, majoritàriament, per la fórmula de treballador autònom (Vidal, Rojo, Trigo, 1992).

En definitiva, es pot concloure que des del 1985 la iniciativa dels treballadors en l'atur per tal de crear el seu propi lloc de treball sota la forma jurídica d'empresa cooperativa ha estat estimulada per les mesures actives de política d'ocupació.

Tota manera, i abans de concloure aquesta anàlisi, és important senyalar que si en el període 1975-1985 les CTA s'ubicaven fonamentalment en el sector industrial, a partir de la segona meitat dels anys vuitanta, i durant la dècada dels noranta, ho van fer de forma cada cop més en el sector serveis. Aquesta tendència es consolida i s'aguditza més encara quan ens acostem al present. Entre les múltiples raons que ho expliquen hi ha el fet que en el sector serveis es requereix un menor nivell de capital per iniciar el procés empresarial. Una altra raó cabdal, que es relaciona amb el conjunt de l'economia social, és el mercat que genera la capacitat de compra de les

administracions públiques en l'àmbit dels serveis personals de consum final, com, per exemple, els serveis socials, mercat que es troba en auge a causa de l'estratègia de subcontractació o concertació que duen a terme les administracions públiques per tal d'estalviar despeses.

Una vegada concloua la transició econòmica i política espanyola, i havent-se definit el sistema de benestar que es va configurar a nivell estatal i autonòmic, les noves administracions a nivell regional i sobretot les nacionalitats històriques van assumir competències en matèria de sanitat, ensenyament i una sèrie de noves matèries que es van desenvolupar, com la ja esmentada de serveis socials. Per a la provisió d'aquests nous serveis, l'administració autonòmica va optar sovint per la seva contractació al sector privat. Aquesta possibilitat de gestió indirecta per part de l'administració pública explica, també, el desenvolupament de les empreses de treball associat, fonamentalment en forma de cooperativa: són les denominades cooperatives d'iniciativa social, el client principal de les quals són els diferents nivells d'administració pública que actuen en els àmbits socials.

A continuació es presenta un cas que il·lustra el pas d'una empresa familiar de llarga tradició a societat cooperativa gestionada pels treballadors a causa de la seva voluntat de mantenir el lloc de treball.

*CAS: PASTISSERIA BRUNELLS **

La Cooperativa de Treball Associat BRUNELLS, S.C.C.L., formada per sis socis joves i emprenedors, ha suposat el manteniment d'una de les pastisseries més entranyables i importants de la Barcelona dels anys 30, mantenint l'esperit del seu creador.

FITXA TÈCNICA

Nom de la cooperativa: BRUNELLS, S.C.C.L.

N.I.F.: F-60953098. Inscrita al full BN-6097, inscripció número 1 del llibre d'inscripcions de Societats Cooperatives de la Delegació Territorial de Barcelona.

Sector econòmic: Pastisseria i Degustació.

Activitats que desenvolupa:

Fabricació i comercialització al detall de pa, pastisseria, confiteria, torrons i similars.

Serveis de càtering.

Saló de te.

Menjars preparats.

Repartiment –activitat estacional de Nadal–.

Data de Creació de la cooperativa: 1995

* Font: Elaboració pròpia a partir d'entrevistes amb el Sr. Carles Llebot i el Sr. Josep Pelegrí

Domicili Social: c. Princesa, 22 / c. Montcada,7 -08003 BARCELONA

Núm. treballadors socis: 6 Núm. treballadors no socis: 3

Volum de Facturació: 40 milions de pessetes (1998).

Capital Social: 6.600.000 pessetes.

D'EMPRESA FAMILIAR A COOPERATIVA DE TREBALL ASSOCIAT.

La història s'inicia al voltant de l'any 1925, quan en Miquel Brunells Cristià va adquirir el forn de pa "Sant Jordi", situat a una finca que fa cantonada entre els carrers Princesa i Montcada del barri de la Ribera de Ciutat Vella de Barcelona. A banda de la fabricació i distribució de pa, en Miquel Brunells incorporava la fabricació i venda d'altres aliments típics de pastisseria com les pastes de té, rebosteria, dolços, confits, caramels... Durant els anys trenta, era considerada una de les principals fleques i pastisseries de la ciutat de Barcelona en la fabricació de dolços d'alta qualitat.

La bonhomia del Sr. Brunells era coneguda al barri i a la ciutat, donat que part de la producció la destinava a les persones necessitades, o bé venia per sota del preu estipulat aliments del dia anterior a les persones que gaudien de rendes mínimes. També col·laborava voluntàriament amb hospitals de beneficència donant de franc les restes de pa i pastes que no s'havien venut durant el dia.

Amb l'arribada de la Guerra Civil, en Miquel va aconseguir mantenir el negoci amb dificultats, sense haver de renunciar a l'activitat. Gràcies al suport financer familiar i, fonamentalment a partir del suport dels seus treballadors, els quals van arribar a treballar cobrant en espècie, la pastisseria mai no va cessar la seva activitat.

Durant la postguerra, la picaresca i 'l'estraperlo', fruit de la pobresa, li van permetre trampejar la situació: comprava farina i sucre de contraban, el qual emmagatzemava clandestinament a un doble terra dins l'obrador del forn. La pastisseria Brunells podia fabricar 'pa blanc' i mantenir les relacions amb les forces vives de la societat barcelonina de la postguerra –sindicats verticals, policia, hisenda i personatges de la burgesia catalana. Mitjançant equilibris i paciència, el Sr. Brunells va remuntar el negoci.

Arribada l'edat de retirar-se, va cedir la pastisseria al seu fill Narcís Brunells Vinyals, el qual va heretar íntegrament el negoci, mantenint la producció i participant de les activitats filantròpiques i de beneficència, seguint l'aprenentatge del seu pare.

L'any 1995, quan el fill Brunells tenia ja 65 anys, havia de traspasar el negoci, donat que cap dels seus dos fills volia mantenir l'activitat. Davant l'opció de cessar l'activitat i traspasar-lo a un desconegut, veient que el negoci podria perdre la seva personalitat, va proposar a 6 dels treballadors la continuïtat del mateix. Va ser aleshores quan aquests sis treballadors van formar l'actual "BRUNELLS, S.C.C.L.". Aquesta cooperativa de treball associat ha permès mantenir el nom emblemàtic d'un negoci i al mateix temps l'esperit de la saga Brunells.

BRUNELLS SOCIETAT COOPERATIVA

La cooperativa BRUNELLS va ser creada a l'octubre de 1995 per un col·lectiu de sis treballadors que prestaven els seus serveis al propietari d'una pastisseria i forn de pa. Davant la situació de quedar-se en atur degut al tancament per jubilació de l'antic propietari, van optar per la continuïtat del negoci mitjançant la fórmula de cooperativa de treball associat.

Previ acord, el Sr. Brunells va traspasar el negoci i el fons de comerç que havia acumulat la nissaga –la marca BRUNELLS– als socis cooperativistes per un preu raonable. Les primeres fonts de finançament van ser les capitalitzacions de les prestacions d'atur en un sol pagament, tramitades a partir del setembre de 1995. Tots els socis de la cooperativa es van donar d'alta del règim d'autònoms, de manera que fos la pròpia cooperativa qui abonés les quotes. Amb la voluntat de mantenir el lloc de treball, els socis han seguit desenvolupant les mateixes tasques, incloent les accions de beneficència, si bé amb la responsabilitat afegida que comporta la presa de decisions. Des del 1995, la pastisseria Brunells es troba en franca expansió.

Les activitats principals són:

Fabricació i comercialització al detall de pa, pastes, confits, torrons, dolços i similars.

Menjars preparats per endur.

Preparació i venda de lots de Nadal.

Repartir les comandes dels seus productes, especialment els lots de Nadal.

Cal assenyalar que l'esperit cooperatiu permet mantenir la destinació de la producció diària restant, sense vendre i consumir, de forma voluntària a passavolants i a persones necessitades, així com a entitats de beneficència –hospitals, convents,...–. Tanmateix, es manté la venda a preu simbòlic dels productes del dia anterior a persones del barri amb rendes mínimes.

L'empenta dels nous socis treballadors queda palesa ben aviat, de forma que l'any 1997, tot just passats dos anys de la seva creació, amplien el negoci a partir de la diversificació d'activitats en dues vies:

· l'obertura d'un saló de té i degustació, granja i cafeteria, que permet el consum in situ dels productes, tot gaudint d'un espai que conserva l'encant d'un local antic i emblemàtic;

· serveis de càterings per a convencions i celebracions –empreses, casaments, aniversaris, etc.

El finançament de l'expansió empresarial es va dur a terme mitjançant aportacions igualitàries dels socis d'un milió de pessetes, i amb la reinversió de beneficis acumulats. Aquesta ampliació d'activitats ha significat la contractació de tres treballadors més, i permet estendre la clientela al sector turístic forani, que en els darrers anys omple permanentment els carrers més cèntrics de Barcelona.

A tall de conclusió, cal assenyalar que algunes de les decisions empresarials sovint són preses mitjançant "assemblea universal", donat que els treballadors empresaris es troben en contacte permanent en el transcurs de la jornada laboral, de tal manera que l'exercici de la democràcia econòmica és un fet inherent en l'empresa.

Tanmateix, el cas de la cooperativa pastisseria Brunells, constitueix un fenomen de viabilitat d'un negoci familiar amb el qual la fórmula cooperativa ha servit per mantenir una sèrie de llocs de treball i per mantenir un esperit de vocació de servei empresarial cap a la comunitat.

Les Cooperatives de Treball Associat a Espanya

A vint anys vista de la crisi industrial i d'ocupació que va patir el nostre país, es constata que Espanya és l'estat de la Unió Europea amb més empreses gestionades pels propis treballadors com a expressió d'autoocupació.

En finalitzar l'any 2000, 17.037 societats cooperatives estaven donades d'alta a la Seguretat Social. Aquesta xifra representava un total de 204.490 cotitzants en el règim de la Seguretat Social, exclosos els treballadors autònoms. Si es considera el règim d'autònoms, el nombre de societats estimat, –llur plantilla estaria íntegrament formada per treballadors autònoms– seria de 6.297. Si a més comptabilitzem tots els treballadors afiliats al règim d'autònoms, incloent-hi els que treballen en societats formalment constituïdes, suposaria afegir 64.573 persones. Per tant, en termes agregats, el moviment de cooperatives suposa un total aproximat de 23.334 societats actives, i un total de 269.063 treballadors.

Segons la taula 3, del total de 17.037 societats –excloent el règim d'autònoms–, únicament un 2,2% estaven donades d'alta abans de 1960. Contràriament, el nombre de cooperatives actives

després de 1980 suposa prop del 90% del total, encara que només representen en termes d'ocupació el 67,2% del total de treballadors que cotitzen en el règim general de la Seguretat Social. Això significaria que les empreses de més recent creació tenen una dimensió inferior respecte a les cooperatives constituïdes abans de 1980, les quals, per raons "biològiques", van aconseguir consolidar-se en els seus mercats i créixer en dimensió empresarial. És normal que les empreses de més recent creació es constitueixin amb el nombre mínim de socis treballadors que permet la llei, i amb la voluntat de mantenir el seu lloc de treball, de forma que encara no han entrat en planificar trajectòries de creixement a llarg termini.

Taula 3 - NOMBRE DE SOCIETATS I ELS SEUS TREBALLADORS PER ANY D'ALTA EN LA SEGURETAT SOCIAL. ESPANYA (EXCLOSOS AUTÒNOMS)

Any d'alta	Núm. coop	%	Núm. treballadors	%
Abans de 1960	378	2,2	14.228	7
1960 -1969	498	2,9	28.606	14
1970 - 1979	872	5,1	24.245	11,9
1980 - 1989	4.832	28,4	58.290	28,5
1990 - 1999	8.643	50,7	70.626	34,5
Després 2000	1.814	10,6	8.495	4,2
TOTAL PERÍODE	17.037	100	204.490	100

Font: Ministerio de Trabajo y de la Seguridad Social, Dirección General de Fomento de la Economía Social, 30.06.00.

D'altra banda, i com es veurà més endavant, es constata que a partir de finals dels vuitanta, i sobretot durant els noranta, les cooperatives es constitueixen de forma majoritària en el sector serveis, abandonant progressivament el seu perfil hegemònicament industrial anterior. Per tant, es pot establir la hipòtesi que la dimensió mitjana empresarial en el sector serveis, en requerir una dotació de capital fix menor per iniciar l'activitat, normalment serà menor a la corresponent al sector industrial. Aquest fet també explicaria que les cooperatives constituïdes durant els setanta i primers vuitanta a partir de l'adquisició de centres de negoci per part dels treballadors, en ser empreses industrials i en funcionament, en cap cas no gaudirien d'una dimensió petita.

Un dels trets més característics de les CTA és la seva joventut: es pot comprovar que més del 61% d'elles ha nascut en els darrers deu anys de la història econòmica.

Evolució de la constitució de cooperatives en el període 1990-2000

L'anàlisi de les dades del Registre Central de Cooperatives de l'Estat mostra que en el transcurs del període 1990-2000 es van registrar 26.231 societats cooperatives a l'estat, de les quals, 18.732 van prendre la forma de CTA, o sigui, el 71,5%.

Taula 4- NOMBRE DE COOPERATIVES I CTA REGISTRADES EN EL PERÍODE 1990-2000. ESPANYA.

Anys	Cooperatives	△ anual %	CTA	Pes relatiu CTA %
1990	1.729	-	964	55,75
1991	1.583	-8,4	937	59,19
1992	2.186	38,1	1.448	66,24
1993	3.146	43,9	2.286	72,66
1994	3.304	5	2.560	77,48
1995	3.106	-4,8	2.392	77,04
1996	2.814	-9,4	2.140	76,05
1997	2.555	-9,2	1.890	73,97
1998	2.036	-20,3	1.426	70,04
1999	1.958			

Font: Elaboració pròpia a partir de dades de la Dirección General de Fomento de la Economía, 2001

La lectura de la taula 4 mostra de forma clara la tendència anticíclica en el procés de constitució de cooperatives: en moments de recessió de l'activitat econòmica es dispara el nombre de constitució de societats cooperatives i CTA, i a l'inrevés, a mesura que es remunta l'activitat, la constitució de cooperatives s'atenua. A partir del 1992, quan ja s'havia produït el punt d'inflexió del cicle econòmic i s'entrava cap a una recessió, s'observa el canvi de tendència en el ritme de constitucions, les quals augmenten ràpidament. A partir del 1995, quan el cicle econòmic ja havia tocat fons, es percep un decreixement anual del nombre de noves societats cooperatives. En el present cicle econòmic expansiu que sembla a punt de tancar-se, s'aprecia que disminueix el nombre de noves cooperatives, si bé el ritme s'atenua en els darrers anys de la sèrie.

Les CTA vigoritzen el teixit productiu i creen ocupació en conjuntures econòmiques negatives.

Fixant-nos en l'evolució de les CTA de la taula 4, s'observa que el ritme creixent quan el cicle econòmic entra en recessió és més intens que per al conjunt de cooperatives: del 1990 al 1994 augmenta el pes relatiu de CTA sobre el total, passant del 55,75% al 77,48%. Cap al final del període, si bé el protagonisme de les CTA es corregeix una mica, sempre es manté per damunt del 70%.

Cal esmentar la crisi econòmica generalitzada que té lloc al país a partir del 1992, i en què destaquen com a especialment nefastos per a l'activitat econòmica del país els anys 1993 i 1994. Aquest comportament negatiu del creixement econòmic té com a contrapartida l'augment en el ritme de constitució de CTA, el qual passa en tan sols el període entre 1992 a 1993, de 1.448 a 2.286, el que suposa un increment del 63%. Es pot observar que a mesura que l'activitat econòmica s'estabilitza i comença a remuntar la situació –anys 1995 i 1996– el nombre de CTA torna a disminuir progressivament fins a estabilitzar-se el 1999 en un nivell semblant al del 1991. Finalment, també es constata una forta correlació entre l'evolució de la constitució de CTA, ubicades majoritàriament en el sector industrial, i l'evolució del total de cooperatives, de manera que permet afirmar l'estabilitat en la constitució de cooperatives de diferent naturalesa a les de treball associat.

En definitiva, la taula 4 ens remet a la hipòtesi plantejada sobre el redescobriments de l'associacionisme de treball associat durant els darrers anys setanta i els anys vuitanta, moments caracteritzats per la destrucció d'ocupació per part de l'empresa ordinària. La similitud és encara més notable si s'observa la forta correlació esmentada entre la constitució de CTA i cooperatives en general, la qual apunta el caràcter industrial de la crisi, tal i com succeïa en l'època de redescobriments del treball associat. De nou es confirma aquesta hipòtesi pel període recent de 1992-1994. Per tant, la història es repeteix.

El creixement econòmic acompanyat de creació de llocs de treball permet explicar el ritme decreixent de creació de cooperatives a partir de 1995, tot i que s'observa encara un important flux de creació de CTA, fet que permet deduir una encara insuficient creació de llocs de treball per part de l'empresa convencional. Precisament, aquesta demanda insatisfeta de creació d'ocupació és la raó que explica que el cooperativisme continuï essent un instrument de política activa molt important a tot l'estat.

Les CTA s'insereixen en el moviment de la microempresa

La taula 5 permet observar la dimensió de les cooperatives de treball associat que s'han constituït al llarg de la dècada dels noranta. De mitjana del període s'extreu que les CTA les constitueixen 5,3 treballadors. Es pot veure clarament com la dimensió de les cooperatives va de forma lleu i progressiva a la baixa des del 1990 fins al 1993. A partir de 1993, la mitjana de socis per CTA fluctua entorn dels 5 treballadors, si bé els darrers dos anys de la sèrie disminueix fins als 4,3 treballadors. Les dades evidencien que estem davant d'un moviment empresarial fonamentat en la microempresa.

Taula 5 - DIMENSIONS DE LES CTA CONSTITUÏDES. ESPANYA (1990-2000)

Any	Núm. de CTA	Núm. de socis	Socis per CTA
1990	964	6.642	6,89
1991	937	6.261	6,68
1992	1.448	8.409	5,81
1993	2.286	12.188	5,33
1994	2.560	13.491	5,27
1995	2.392	12.449	5,2
1996	2.140	10.463	4,89
1997	1.890	9.375	4,96
1998	1.426	7.447	5,22
1999	1.401	6.870	4,9
2000	1.287	5.494	4,3
TOTAL PERÍODE	18.732	99.089	5,3

Font: Elaboració pròpia a partir de dades de la D^a General de Fomento de la Economía Social, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Secretaría de Empleo, Madrid, 2000.

La taula 6 ratifica l'anterior afirmació: del conjunt de les 17.037 empreses donades d'alta en la Seguretat Social, un total de 10.304 –el 60,5%– no arriba als 5 treballadors. Tanmateix, caldria tenir en compte que en els darrers dos anys aquest percentatge ha disminuït gairebé 7 punts, de forma que recentment les CTA han guanyat dimensió. En termes d'ocupació, aquesta majoria de microempreses representen només el 15,7% del total de treballadors de les cooperatives.

Taula 6 - NOMBRE DE SOCIETATS COOPERATIVES I TREBALLADORS PER DIMENSIO DE SOCIETAT, EXCLOSOS AUTONOMS. ESPANYA. (31.12.00)

Dimensió	Societats	%	Treballadors	%
0-5	10.304	60,5	32.070	15,7
6-10	3.329	19,5	25.232	12,5
11-25	2.156	12,7	34.154	16,7
26-50	687	4	24.285	11,9
51-100	307	1,8	21.498	10,5
101-250	186	1,1	28.654	14
> 250	68	0,4	38.297	18,7
TOTAL	17.037	100	204.290	100

Font: Seguridad Social i D^oGral. de Fomento de la Economía Social. Madrid, 2001.

El major gruix d'ocupació es concentra en les cooperatives de menys de 25 treballadors, les quals suposen gairebé el 93% del total de societats i prop del 45% del total de treballadors. A l'altre extrem, cal destacar la mitjana i gran empresa, la qual suposa només l'1,5% del total de societats –254 empreses–, però alhora representa gairebé el 33% de l'ocupació, amb prop de 67.000 treballadors.

Principals sectors d'activitat de les Cooperatives de Treball Associat

En l'anàlisi de l'activitat sectorial de les cooperatives ens remetem igualment a les dades que facilita la Seguretat Social. Tanmateix, aquesta font no diferencia branques de cooperatives, oferint informació de centres de producció cooperatius, amb els qual no es pot saber exactament quin és el nombre concret de CTA per activitat. Malgrat tot, s'han escollit unes quantes activitats econòmiques amb el supòsit que són els sectors en què les CTA tenen una presència més majoritària, i s'han tractat les dades assimilant tots els centres de producció com a CTA. Si bé es tracta d'uns supòsits certament restrictius, nogensmenys, l'error que es comet es pot assumir sense desdibuixar la realitat actual del cooperativisme de treball associat per tres raons de pes:

Remetent-nos a la taula 4, s'observa que el pes de les CTA dins el conjunt del moviment cooperatiu espanyol és de l'ordre del 70%.

Segons les dades del registre de Cooperatives de la Dir. Gral. d'Economia Social, Cooperatives i Autoempresa del Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya, el 81,6% de les cooperatives registrades fins a 31.10.00 són Cooperatives de Treball Associat. Tanmateix, segons la mateixa font, el 85,3 del total de cooperatives barcelonines són CTA.

En l'anàlisi de les activitats que desenvolupen les cooperatives s'han obviat les corresponents al sector primari, les quals són exercides gairebé completament per cooperatives agràries –amb un pes considerable dins el moviment cooperatiu– i també s'han obviat, dins del sector serveis, les corresponents a l'activitat de la intermediació financera, la qual és portada majoritàriament a terme per les cooperatives de crèdit.

Per tant, la suma d'aquests tres factors permet assimilar el comportament de les CTA al conjunt de les cooperatives de forma satisfactòria, si bé cal considerar que determinades cooperatives amb un pes important en termes d'ocupació, com Abacus, SCIAS o altres, tot i no estar constituïdes com a CTA són considerades així.

Certament, una de les assignatures pendents en el sector de l'economia social és el desenvolupament del seu aparell estadístic, en funció de la branca cooperativa i en funció de la forma jurídica, en tant que peça clau per poder avançar en l'anàlisi i interpretació del paper que desenvolupa en el si de l'activitat econòmica global.

Les CTA operen majoritàriament en el sector serveis

Mitjançant la taula 7, constatem que les CTA actuen fonamentalment en els següents sectors d'activitat econòmica:

- indústria manufacturera: 5.389 cooperatives i uns 75.000 treballadors;
- construcció: 2.610 cooperatives i gairebé 22.500 treballadors;
- comerç i hosteleria: 4.873 cooperatives i més de 70.000 treballadors;
- transports, emmagatzematge i comunicacions: 1006 cooperatives i gairebé 9.000 treballadors.
- serveis a empreses: 1.351 cooperatives i més de 14.000 treballadors.
- educació, activitats sanitàries, serveis socials i altres serveis personals: 2.810 cooperatives i prop de 36.800 treballadors.

Aquest volum de treballadors inclou tant els treballadors que cotitzen al Règim General de la Seguretat Social com als del Règim d'Autònoms. Normalment, als autònoms se'ls exclou de les anàlisis del cooperativisme, si bé es pot apreciar la seva importància.

D'una selecció de 18.039 centres de producció d'empreses cooperatives, s'obté que el cooperativisme desenvolupa la seva activitat empresarial en sis activitats econòmiques principals dins els sectors industrial, construcció i serveis. Cal destacar que les activitats relacionades amb el sector serveis: comerç i hosteleria, transport, serveis a les empreses i serveis personals (educatius, sanitaris i socials) concentren el 55,6% de les empreses de la mostra i el 63,4% de l'ocupació –excloent els autònoms–. A continuació, sobresurt el cooperativisme ubicat en la indústria manufacturera, el qual representa quasi el 30% de les empreses i el 27,4% de l'ocupació de la mostra. El sector de la construcció compta amb 2.610 empreses (14,5%) i 15.377 treballadors no autònoms (9,3%).

Taula 7 - PRINCIPALS ACTIVITATS ECONÒMIQUES DELS CENTRES DE PRODUCCIÓ INDUSTRIALS I DE SERVEIS DE LES COOPERATIVES DONADES D'ALTA A LA SEGURETAT SOCIAL. ESPANYA. (31.12.00)*

Activitat	Centres de producció	Núm. treballadors	Règim general	%	Règim autònoms	%
D	5.389 (29,9)	75.482	45.315 (27,4)	60	30.167	40
F	2.610 (14,5)	22.475	15.377 (9,3)	68,4	7.098	31,6
G, H	4.873 (27)	70.372	56.532 (34,2)	80,3	13.840	19,7
I	1.006 (5,6)	8.917	5.329 (3,2)	59,8	3.588	40,2
K	1.351 (7,5)	14.063	10.840 (6,5)	77	3.223	22,9
M, N, O	2.810 (15,6)	36.757	32.166 (19,4)	87,5	4.591	12,5
TOTALS	18.039 (100)	228.066	165.559	72,6	62.507	27,4

D: Indústria manufacturera F: Construcció G, H: Comerç i hosteleria I: Transports, emmagatzament i comunicacions
K: Serveis a empreses M, N, O: Educació, activitats sanitàries, serveis socials i altres serveis personals

*Pesos relatius de cada sector en centres de producció i treballadors respecte al total.

Font: Seguridad Social, Dir. Gral. de Fomento de la Economía Social, Madrid, 30.06.00

És important notar que el sector del serveis personals es converteix en el tercer sector per ordre d'importància, tant en nombre d'empreses com en volum d'ocupació, superant fins i tot al de la construcció. Serveis personals compta amb 2.810 centres de producció (15,6%) i un total de treballadors no autònoms de 36.757 (19,4%). Aquest fet evidencia que dins el pes del sector serveis cobren importància les cooperatives que realitzen activitats innovadores demandades per la ciutadania.

Una altra dada important consisteix que gairebé tres quartes parts de la mostra de 228.066 treballadors, concretament un 72,6%, són treballadors que cotitzen al règim general de la Seguretat Social, mentre que la resta cotitza al règim d'autònoms. Malgrat tot, aquest percentatge important d'autònoms no és, ni de bon tros, homogeni per a tots els sectors de l'activitat econòmica. Sorpren el fet que en uns sectors d'activitat "nous" com són els serveis d'educació, sanitat, serveis socials, i en definitiva, serveis a les persones, només el 12,5% siguin autònoms. Els serveis a empreses i comerç i hosteleria també compten amb una proporció d'autònoms inferior a la mitjana. Contràriament, sectors més tradicionals com el de la indústria manufacturera o el del transport registren una proporció del 40% d'autònoms treballant en les seves empreses. En definitiva, es constata que en sectors nous d'activitat s'estan desenvolupant "cultures empresarials" distintes a les que funcionen en els sectors tradicionals.

Les Cooperatives de Treball Associat a Barcelona i a Catalunya

D'entrada cal anunciar que l'estructura econòmica del cooperativisme de treball associat a Catalunya ve profundament influïda per l'estructura que pren en tota l'àrea metropolitana de Barcelona. La taula 8 mostra que la província de Barcelona concentra el 76,8% del total de CTA catalanes, i el 73,4% del total de societats cooperatives. Tanmateix, es pot observar que a nivell territorial la majoria de les CTA constituïdes a Barcelona pertanyen al que s'assimila amb l'àrea metropolitana de Barcelona, en la qual tan sols el Barcelonès, el Baix Llobregat i el Vallès Occidental representen el 75,4% del total de la província. Per tant, són aquests territoris que configuren l'àrea metropolitana els que determinen en major mesura el pes i l'estructura del cooperativisme de treball associat al conjunt de Catalunya.

La taula 9 mostra que el moviment de les CTA catalanes i barcelonines té un pes important dins el conjunt de l'estat: durant la dècada dels 90, de cada 100 noves cooperatives, més de 36 foren catalanes, i més de 26 foren barcelonines. Tanmateix, cal considerar el pes majoritari que compta la demarcació territorial de Barcelona –fonamentalment Barcelonès, Baix Llobregat i els dos Vallesos, els quals conformen el nucli d'influència de l'àrea metropolitana–; de cada 100 CTA catalanes, més de 72 són barcelonines. D'una banda queda palesa la sensibilitat del cooperativisme de treball associat com a mecanisme de reacció dels treballadors en moments de precarietat de l'ocupació a Catalunya i a Barcelona. Les cooperatives es constitueixen, en proporció a l'estat, en major nombre en els períodes recessius. Tota manera, sorprèn que a Catalunya i a Barcelona aquest fenomen es

Taula 8 - CTA I TOTAL DE COOPERATIVES.

Comarca	CTA	Total S. Coop.
ALT PENEDÈS	86	113
ANOIA	126	139
BAGES	273	322
BAIX LLOBREGAT	760 (11,5%)	896
BARCELONÈS	2.895 (43,9%)	3.384
BERGUEDÀ	65	79
GARRAF	206	229
MARESME	331	428
OSONA	173	222
VALLÈS OCCIDENTAL	1.321 (20%)	1.484
VALLÈS ORIENTAL	353	425
<i>BARCELONA</i>	<i>6.589 (76,8%)</i>	<i>7.721 (73,4%)</i>
<i>GIRONA</i>	<i>513</i>	<i>662</i>
<i>LLEIDA</i>	<i>591</i>	<i>961</i>
<i>TARRAGONA</i>	<i>885</i>	<i>1173</i>
CATALUNYA	8.578 (100%)	1.0517 (100%)

Font: Registre Direcció General d'Economia Social, Cooperatives i Autoempresa. Departament de Treball, Generalitat de Catalunya, 31.10.00

produceixi de forma més acusada que a l'Estat. El 1990, el cooperativisme de treball associat barceloní només representava el 8,92% del total de CTA constituïdes arreu de la geografia espanyola. El 1992, aquest pes relatiu es triplica (23,27%), i continua creixent durant els anys següents fins assolir un màxim del 34,6% l'any 97, tot i que en termes absoluts la constitució de CTA disminueix. Aquest pes relatiu minva amb l'auge dels anys 1998, 1999 i 2000. És evident que, en conjunt, es tracta d'uns percentatges extraordinàriament alts.

D'altra banda, el pes de l'àrea de Barcelona en relació a Catalunya pel que fa a CTA constituïdes, es manté de mitjana a un nivell molt alt (del 76,6%), sense fluctuar excessivament, tot i que en conjunt es percep una lleugera disminució des del 1992.

Taula 9 - CTA CONSTITUÏDES A CATALUNYA I A BARCELONA.* . (1990-2000)

Anys	Espanya	Catalunya	Catalunya /Espanya	BCN	BCN /Catalunya	BCN /Espanya
1990	964	110	11,4%	86	78,2%	8,92%
1991	937	136	14,5%	110	80,9%	11,74%
1992	1.448	396	27,3%	337	85,1%	23,27%
1993	2.286	855	37,4%	669	78,2%	29,27%
1994	2.560	1.047	40,9%	795	75,9%	31,05%
1995	2.393	1.014	42,4%	746	73,6%	31,17%
1996	2.140	922	43,1%	705	76,5%	32,94%
1997	1.890	854	45,2%	654	76,6%	34,60%
1998	1.426	622	43,6%	468	75,2%	32,82%
1999	1.401	478	34,1%	364	76,2%	25,98%
2000	1.287	412	32,0%	310**	75,2%	24,10%
Total	18.732	6.846	36,6%	5.244	76,6%	26,34%

* Pesos relatius Catalunya/Estat, Barcelona/Catalunya i Barcelona/Espanya

** Aproximació realitzada amb la distribució de 122 CTA existents únicament en el registre autonòmic.

Font:Elaboració pròpia a partir de dades de la Dir. General de Fomento de la Economía Social, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Secretaría de Empleo, Madrid, 2001.

Barcelona i Catalunya: puntals del moviment de les CTA

Barcelona i Catalunya concentren una gran part del moviment de les CTA del conjunt de l'Estat. La taula 10 mostra que Catalunya concentra el 22% dels centres de producció de les CTA de l'Estat, i Barcelona el 16%.

Quant a sectors rellevants, Barcelona registra la màxima concentració de centres en el sector de la construcció, amb el 22,4% dels centres de tot l'Estat. Tanmateix, cal destacar que Barcelona lidera els sectors més dinàmics del sector serveis, amb percentatges superiors al 20% en els serveis personals i els serveis a les empreses. Destaca el fet que la majoria de CTA catalanes dedicades al sector transport són barcelonines. Els sectors tradicionals manufacturers i del comerç i l'hosteleria són els que concentren un menor nombre de centres tant a Barcelona com a Catalunya.

Taula 10 - SOCIETATS COOPERATIVES. CATALUNYA I BARCELONA. *

Activitat Econòmica	Espanya	Catalunya	Barcelona
D	5.389	885 (16,4)	628 (11,7)
F	2.610	811 (31,1)	585 (22,4)
G,H	4.873	1.000 (20,5)	635 (13,0)
I	1.006	191 (19,0)	167 (16,6)
K	1.351	379 (28,0)	299 (22,1)
M,N,O	2.810	721 (25,7)	569 (20,2)
Total	18.039	3.987 (22,1)	2.883(16,0)

D: Indústries manufactureres. F: Construcció. G,H: Comerç i hosteleria. I: Transport, emmagatzematge i comunicacions.
K: Activitats immobiliàries i de lloguer. Serveis empresarials.M,N,O: Educació, activitats sanitàries, veterinàries i socials.

Font: Elaboració pròpia a partir de dades de la Seguridad Social i la Dir. Gral de Fomento de la Economía Social. Madrid, 2001.

La taula 11 permet realitzar l'anàlisi anterior en termes de distribució de l'ocupació. D'entrada, s'observa que Catalunya i Barcelona perden pes en relació a l'Estat si es té en compte la xifra de treballadors. Barcelona concentra, amb un total de 21.247, quasi el 13% dels treballadors de CTA de tot l'Estat. Catalunya, per la seva banda, concentra un total de 29.184 llocs, el 17,6% dels treballadors en CTA de l'Estat. Les activitats amb més rellevància són novament els serveis a les persones, sector en què Catalunya concentra gairebé el 30% dels treballadors de l'Estat, i la construcció, amb el 23% dels llocs de treball. Destaca també els serveis a les empreses, amb un percentatge de quasi el 20%. Barcelona, lidera indiscutiblement aquests sectors analitzats, amb el 24,2% de l'ocupació de l'Estat de CTA en els serveis personals. D'altra banda, la menor aportació de Barcelona a l'Estat la realitzen les CTA en sectors tradicionals dedicats a la manufactura, i al comerç i l'hosteleria, amb tan sols el 8,3% i el 8,1% de l'ocupació, respectivament.

Les CTA a Barcelona són majoritàriament empreses de serveis.

La taula 12 ens mostra els centres de producció i els treballadors de les cooperatives barcelonines. Al finalitzar l'any 2000, existien 2.883 centres de producció de CTA, amb un total de 21.247 treballadors. Les activitats dins del sector serveis representen el 58% dels centres de treball i el 70,6% de l'ocupació, o sigui, 1.670 centres i més de 18.000 treballadors.

El treballador d'una CTA barcelonina actua en el sector serveis

Els serveis a les persones representen el major filó d'ocupació, amb un total de 7.781 treballadors en CTA. En percentatge, absorbeixen gairebé el 37% de l'ocupació catalana en CTA. En segon lloc, el comerç i l'hosteleria suposen més del 21% dels llocs de treball. Mesurat en nom-

Taula 11 - SOCIETATS COOPERATIVES.. NOMBRE DE TREBALLADORS, PER SECTOR D'ACTIVITAT (CNAE 93). PES RELATIU (EXCLOSOS AUTÒNOMS). (31.12.00)

Activitat Econòmica	Espanya	Catalunya	Barcelona
D	45.315	5.818 (13,3)	3.740 (8,3)
F	15.377	3.521 (22,9)	2.439 (18,9)
G,H	56.532	7.244 (12,8)	4.607 (8,1)
I	5.329	940 (17,6)	882 (16,5)
K	10.840	2.157 (19,9)	1.798 (16,6)
M,N,O	32.166	9.504 (29,5)	7.781 (24,2)
Total	165.559	29.184 (17,6)	21.247 (12,8)

D: Indústries manufactureres. F: Construcció. G,H: Comerç i hosteleria. I: Transport, emmagatzematge i comunicacions . K: Activitats immobiliàries i de lloguer. Serveis empresarials. M,N,O: Educació, activitats sanitàries, veterinàries i socials.

Font: Elaboració pròpia a partir de dades de la Seguridad Social i la Dir. Gral de Fomento de la Economía Social. Madrid, 2001.

bre de centres de producció, aquest seria el sector majoritari amb el 22% (635 centres). L'activitat manufacturera és la segona en centres, amb 628, i representa quasi el 22%, mentre que en ocupació és la tercera activitat, amb 3.740 treballadors (17,6% del total). Finalment, la construcció registra 585 centres (el 20,3%) i gairebé un 12% dels treballadors en cooperatives.

Aquestes dades il·lustren el perfil majoritàriament de serveis de les CTA de l'àrea de Barcelona, del qual cal remarcar que es concentra ja de forma prioritària en un sector en plena expansió com són els serveis educatius, sanitaris, socials i personals, adoptant així un patró de societat moderna en termes de desenvolupament del Tercer Sector.

Taula 12 - PRINCIPALS ACTIVITATS ECONÒMIQUES DELS CENTRES DE PRODUCCIÓ INDUSTRIALS I DE SERVEIS DE LES COOPERATIVES.

Activitats	Centres de producció (%)	Núm.de treballadors	Treballadors per centre	Treballadors per centre (Espanya)**
D	628 (21,8)	3.740 (17,6)	6	8,3
F	585 (20,3)	2.439 (11,8)	4,1	6,2
G,H	635 (22)	4.607 (21,7)	7,2	10,2
I	167 (5,8)	882 (4,2)	5,3	5,3
K	299 (10,4)	1.798 (8,5)	6	6,8
M,N,O	569 (19,7)	7.781 (36,6)	13,7	10,9
Total	2.883 (100)	21.247 (100)	7,4	8,6

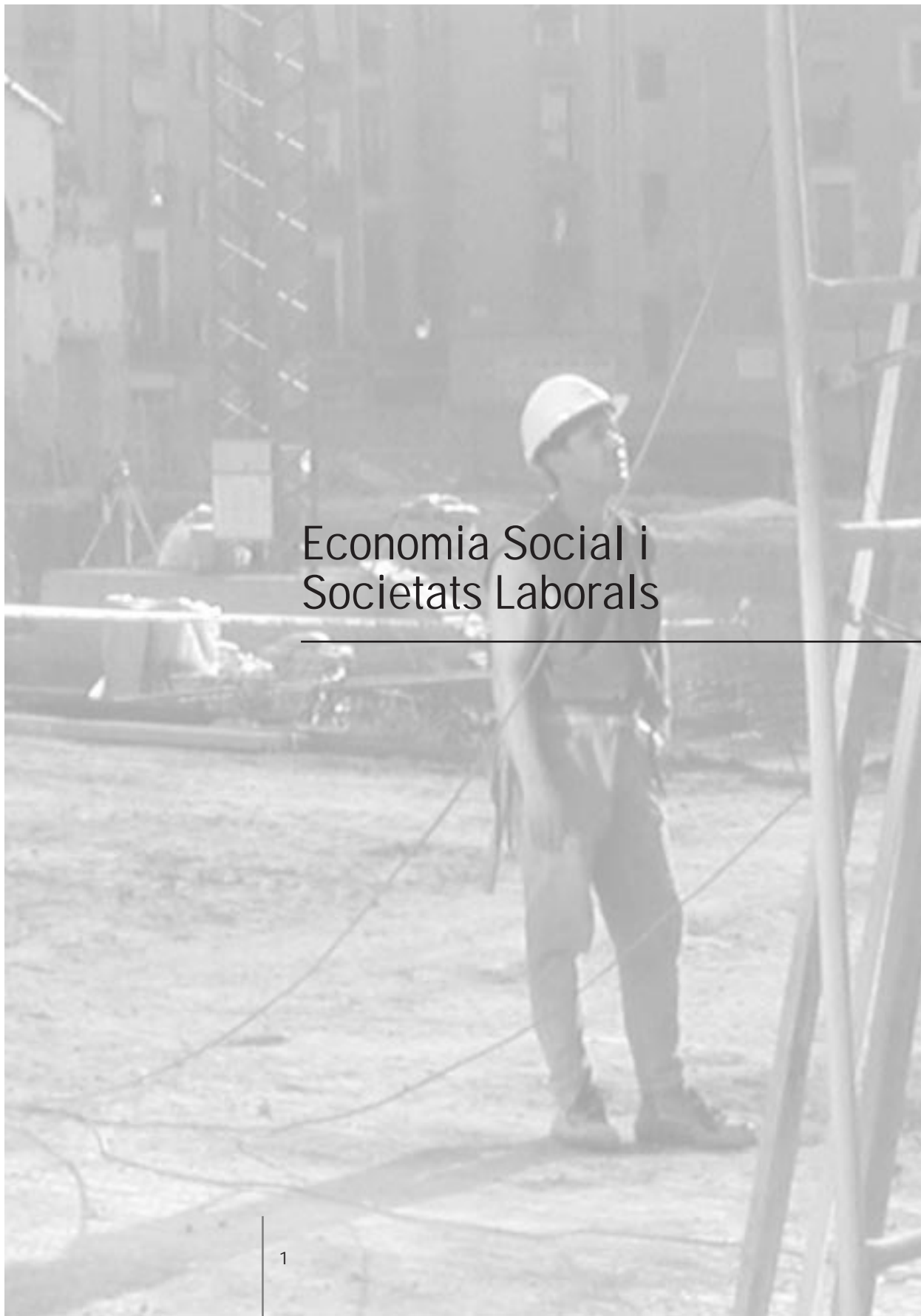
*Treballadors per centre (exclusos autònoms). Centres donats d'alta de la Seguretat Social a Barcelona. Pesos de cada sector. (31.12.00)

** Elaborat amb les dades de la taula 8, excloent autònoms.

D: Indústries manufactureres. F: Construcció. G,H: Comerç i hosteleria. I: Transport, emmagatzematge i comunicacions. K: Activitats immobiliàries i de lloguer. Serveis empresarials. M,N,O: Educació, activitats sanitàries, veterinàries i socials.

Font: Seguridad Social i Dº Gral. de Fomento de la Economía Social. Madrid, 2001.

Tanmateix, la taula 12 mostra una aproximació a la dimensió empresarial dels centres de producció cooperativa, tant barcelonins com de l'Estat, mesurat en el nombre mitjà de treballadors. S'observa que la dimensió mitjana dels centres de Barcelona és inferior a la de l'Estat –7,4 i 8,6 treballadors respectivament–. A Barcelona sorprèn que la major dimensió la registrin els centres que operen en el sector dels serveis a les persones, amb 13,7 treballadors, més de 6 punts per damunt de la mitjana de Catalunya. Contràriament al que es podria suposar, els centres manufacturers queden per sota de la mitjana amb únicament 6 treballadors. Aquest fenomen també s'observa pel que fa a l'Estat, si bé de forma menys acusada.



Economia Social i Societats Laborals

Les empreses que pertanyen a l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema s'han expressat de formes diferents en funció de la realitat social, històrica, cultural i econòmica de l'entorn en el qual s'han desenvolupat. Un exemple d'aquestes empreses són les societats laborals.

Les societats laborals són expressions jurídiques que dins del conjunt de països membres de la Unió Europea únicament es troben a Espanya. Formalment són associacions de capital participades majoritàriament pels seus treballadors. Des del seu redescobriment a finals dels anys setanta del segle XX, sempre han volgut identificar-se amb l'etiqueta d'Economia Social. A principis del segle XXI, els governs locals, autonòmics i estatal troben com un fet normal i evident que les societats laborals pertanyin a l'economia social. Aquest reconeixement institucional es tradueix en el fet que les societats laborals poden beneficiar-se de les polítiques de promoció de l'economia social. El fet que avui els diferents agents socials i nivells de l'administració pública acceptin que les societats laborals pertanyen a l'Economia Social és el resultat de la voluntat activa dels seus dirigents per voler pertànyer a l'Economia Social, Tercer Sistema.

En el capítol corresponent a "Conceptes i enfocament" d'aquest llibre, s'ha plantejat que formen part de l'Economia Social les empreses que tenen la significació formal d'associació de persones i, que formen part del Tercer Sector les entitats que posen l'èmfasi en l'aspecte no lucratiu. Si s'assumeixen aquests criteris sense marge de flexibilitat, aleshores s'obtidria que les societats laborals no pertanyen a l'Economia Social i no formen part del Tercer Sector. Les societats laborals, tal i com es veurà a continuació, tampoc no pertanyen al sector privat convencional –lucratiu– i tampoc no formen part del sector públic. En definitiva, les societats laborals constitueixen un bon exemple que permet concloure que disposar de criteris formals de classificació per a identificar els agents de l'Economia Social és útil però no suficient. Qualsevol classificació que es pretengui en l'àmbit de l'Economia Social i del Tercer Sistema s'ha d'ajustar a la realitat concreta de cada territori i a la seva història, i en tot cas, la darrera paraula la tenen els seus membres. El criteri "històric" desenvolupa en aquest cas un paper fonamental per poder explicar l'existència de les societats laborals a l'Estat espanyol.

Origen i desenvolupament de les Societats Laborals *

El naixement de les Societats Laborals

Les societats laborals van néixer a Espanya a mitjans dels anys seixanta del segle XX amb la voluntat, per part del govern, de permetre als treballadors l'accés a la direcció de determinades empreses. Sense entrar en la valoració d'aquesta voluntat política, el cert és que va tenir molt poca acollida, ja que no existien ni raons objectives ni subjectives que estimulessin la participació dels treballadors en el capital de l'empresa. En aquests anys, la denominació d'aquestes empreses era la de 'societats anònimes laborals'.

Tanmateix, es van portar a terme certes experiències, sobretot en l'àmbit del transport urbà de viatgers a València, Palma de Gran Canària, Palma de Mallorca i d'altres. En aquesta època, l'accés dels treballadors a la compra d'un cert nombre d'accions es va fer amb el manteniment de l'estructura jurídica de l'empresa: simplement es volia expressar una voluntat política de foment de l'accionariat obrer (Vidal, 1986).

La indiferència social envers aquesta forma d'accionariat es va modificar amb el naixement d'unes raons objectives que van capgirar la situació del mercat de treball. El temor a quedar-se sense un lloc de treball fou un dels factors claus que expliquen el desenvolupament d'aquesta forma jurídica entre determinats col·lectius de treballadors a partir de finals dels anys setanta.

Es tracta d'una actitud nova per part d'aquests treballadors envers a aquesta forma jurídica fonamentada en el canvi de l'entorn econòmic. La modificació d'aquest entorn genera una necessitat (raó objectiva). Certs col·lectius de treballadors van utilitzar la societat laboral com a instrument per satisfer la seva nova demanda: tenir i mantenir un lloc de treball.

A mitjans dels anys setanta, aquest país va passar de tenir una economia que formalment es caracteritzava per gaudir d'una situació de plena ocupació a veure com les empreses començaven a tancar i l'estat no les comprava, és a dir, deixava que es tanquessin. En aquest període de temps, l'estat del benestar encara havia de néixer. El país disposava d'una estructura pública que no tenia suficient capacitat financera i administrativa per pagar els subsidis d'atur que la societat començava a necessitar. Com a conseqüència, va registrar-se un desequilibri entre les necessitats de percebre el subsidi d'atur i la capacitat financera i administrativa de l'estat per fer front aquesta obligació. Els treballadors afectats per aquesta nova situació van ser els primers en adonar-se

A I. Vidal (1986), Crisi econòmica i transformacions en el mercat de treball. L' associacionisme de treball a Catalunya, publicat per la Diputació de Barcelona, s' explica de forma detallada el procés de naixement de les societats laborals

d'aquesta disfuncionalitat i, a més, també van ser els primers en percebre que l'economia iniciava un període caracteritzat per l'existència d'un elevat atur estructural.

Com a conseqüència, certs col·lectius de treballadors van percebre una nova necessitat: mantenir el seu lloc de treball. Treballadors que fins aleshores havien defensat les idees de confrontació entre el capital i el treball descobrien que havien de comprar l'empresa on treballaven i convertir-se en empresaris si volien satisfer aquesta nova necessitat. El canvi de comportament econòmic va ser una raó que va permetre que els líders sindicals dels anys seixanta arribessin a ser, en la dècada següent, els presidents de les societats laborals.

És per aquest desig de satisfer aquesta nova demanda, que certs col·lectius de treballadors van considerar la forma jurídica de societat anònima laboral la que més podia ajustar-se a l'assoliment del seus objectius, tenint en compte les diferents opcions que contemplava, en aquell moment, el dret societari a l'Estat espanyol. És d'aquesta forma com els treballadors en risc de trobar-se a l'atur van descobrir les societats laborals a finals dels anys setanta.

Aquest origen permet considerar que les societats laborals són organitzacions que han nascut per iniciativa dels ciutadans. Són organitzacions, per tant, creades de baix a dalt. Tenen un fort component d'ajuda mútua: els treballadors decideixen col·laborar entre ells, acorden adquirir l'empresa i, després, dirigir-la de forma autogestionada.

L'adquisició d'empreses en crisi per part dels treballadors no va ser un fenomen massiu, però va ser quelcom de nou que esdevingué la llavor de l'actual moviment d'empreses societats laborals a Espanya. El fenomen es va iniciar a Catalunya i es va estendre com una taca d'oli per tota Espanya, sobretot en les comunitats industrials com la del País Basc. Va ser un moviment que es va consolidar, preferentment, en les zones industrials afectades pels processos de reconversió que les noves condicions de mercat requerien en aquell moment.

Període de trencament de mites i de comportaments heterodoxes

Les societats laborals van néixer a contracor de l'ortodòxia econòmica imperant en aquell moment, i els seus dirigents van tenir comportaments que foren considerats herètics pel pensament econòmic i sindical dominant de l'època.

Segons el pensament econòmic, les empreses en crisi havien de tancar. Ara bé, els treballadors no solament van adquirir el capital físic –maquinària i instal·lacions–, sinó que també van assumir els seus deutes. Aquest comportament actiu era sovint percebut com una simple barbaritat, tot i que en molts casos va demostrar que era viable. No va ser resultat de cap miracle procedent de la divina providència ni de l'ajut institucional. Va ser el resultat de l'esforç en temps, diners i treball de certs col·lectius de treballadors.

L'empresa privada tradicional estava amortitzant llocs de treball en sectors econòmics caracteritzats per l'ús de tecnologia madura, com podien ser els sectors del tèxtil, el metall i el plàstic, entre d'altres. Els treballadors procuraven mantenir els llocs de treball en aquest sectors d'activitat, ja que es tractava de sectors intensius en mà d'obra poc qualificada, i aquest era precisament el perfil de treballador a què afectava de forma més punyent el fantasma de l'atur.

Els col·lectius de treballadors que van adquirir una empresa en crisi també van haver d'enfrontar-se al pensament únic que predominava en les seus de les principals centrals sindicals del moment. Les primeres iniciatives d'adquisicions d'empreses es van fer allà on s'havien registrat, als anys seixanta, els principals conflictes de reivindicació per a la democràcia del país. Podien ser empreses que en el moment de la crisi empresarial tenien un bon, fort i consolidat comitè d'empresa dirigit per les principals centrals sindicals d'aquell moment. Fins l'arribada de la democràcia, el lema sindical que va predominar va ser el de confrontació de capital i treball.

En el moment que els presidents dels comitès d'empreses amb més tradició de lluita social i sindical proposen, mitjançant assemblea de treballadors, adquirir l'empresa, es trenca el mite de la confrontació. No tan sols es proposa col·laborar per tal de fer viable l'empresa, sinó que la proposta passa per convertir-los en accionistes d'una empresa carregada d'incertesa econòmica i de deutes amb proveïdors i amb l'administració. Aquest comportament heterodox va generar conflictes interns en les seus sindicals. El diàleg fluid i de col·laboració entre aquests líders sindicals, ara convertits en empresaris, i les seves centrals sindicals, sovint es va trencar, i en la majoria de casos de forma definitiva.

Tota manera, havent quedat demostrada, en el transcurs dels darrers trenta anys la viabilitat econòmica i, fonamentalment, la viabilitat social de les adquisicions d'empreses, cal reconèixer que s'ha recuperat la voluntat de diàleg, tot i que no amb l'amplitud i la fluïdesa que seria desitjable. És encara, per tant, una assignatura pendent d'aconseguir en aquest nou segle.

L'adquisició d'empreses per part dels treballadors també va permetre recuperar i constatar el fet que els treballadors també poden ser empresaris. En aquella època, al nostre país hi havia una identificació entre capitalista i empresari. Evidentment, era una idea no exacta, fruit de la nostra història social i econòmica. La crisi industrial de mitjans dels anys setanta ens va ajudar a recordar els ensenyaments de Schumpeter, en concret, a diferenciar la figura de l'empresari de la figura del capitalista i, alhora, a revaloritzar la figura de l'empresari que havia estat molt atacada fins aleshores en els àmbits socials i sindicals. Els treballadors en risc d'anar a l'atur van descobrir que la seva conversió en empresaris i la seva assumpció de la gestió d'una empresa podia ser l'instrument més eficient per resoldre el seu desig de continuar actius en el mercat de treball.

Un cop els treballadors descobreixen que el procediment d'adquisició, reflatació i gestió de l'empresa és un camí que ha de permetre mantenir el seu lloc de treball, de nou els treballadors que opten per l'adquisició d'una empresa en crisi tornen a ser heterodoxes, ara en l'àmbit de la fórmula jurídica escollida.

Els treballadors de les societats laborals no van utilitzar la forma clàssica de cooperativa de treball associat. Els motius cal cercar-los en el pragmatisme dels treballadors actius: la cooperativa de treball associat, en aquest període, tenia un conjunt de limitacions formals que incrementava el risc d'aquests treballadors a l'hora de convertir-se en empresaris per mantenir el seu lloc de treball. La principal limitació, que no es va corregir fins al juliol de l'any 1985, era que els treballadors de les cooperatives, encara que haguessin cotitzat al règim general de la Seguretat Social, no tenien garantit poder ser beneficiaris del subsidi d'atur, en el supòsit que haguessin de tancar l'empresa com a conseqüència de la seva relació societària o mercantil amb la cooperativa. Aquest risc real va frenar els treballadors procedents d'una adquisició prèvia d'empresa en crisi a convertir-se en cooperativa de treball associat. Aquests treballadors volien mantenir el seu lloc de treball, però, si havien de tancar les portes de la fàbrica, volien beneficiar-se del subsidi d'atur, ja que com a treballadors havien anat cotitzant en el règim general de la Seguretat Social. El mecanisme més segur per garantir aquest desig era mantenir una relació laboral amb l'empresa. És a dir, van ser raons de realisme empresarial les que van fer que aquests treballadors reinventessin una altra fórmula jurídica. Probablement, el més fàcil hagués estat modificar la llei de cooperatives, però quan es va fer ja era massa tard. La perspectiva històrica permet veure els esdeveniments amb una claredat que és impossible de percebre en el mateix moment que es fan les coses.

Període de reconeixement institucional

Les societats laborals van desenvolupar-se sense un enquadrament normatiu propi durant aproximadament deu anys. El seu reconeixement institucional arribà amb la Llei 15/1986, del 25 de abril. Fins aleshores, aquestes societats eren definides solament de forma indirecta per ordres anuals del Ministeri de Treball. La Llei de 1986 de Societats Anònimes Laborals va ratificar una realitat empresarial que ja estava estesa per tota la geografia espanyola. Les societats laborals són un exemple de com, a vegades, la realitat va per davant de la norma. En l'actualitat, les societats laborals es regeixen per la Llei 4/1997, de 24 de març de 1997. La nova llei permet diferenciar dos tipus de societats laborals: les societats anònimes laborals i les societats limitades laborals. Com a conseqüència, la societat anònima laboral, a partir de la nova llei, s'anomena societat laboral.

El que és important remarcar és que a partir d'aquest reconeixement institucional l'any 1986, s'obre una nova etapa en el desenvolupament de les societats laborals força diferent de la precedent. Si fins aleshores totes les societats laborals tenien el seu origen en l'adquisició d'empreses en crisi per part dels treballadors, a partir d'ara també poden constituir-se societats ex novo. Evidentment, l'existència d'un enquadrament jurídic propi permet un fort creixement en la constitució de societats laborals, ara, emperò, de dimensions molt més petites i, per tant, s'inicia un moviment d'empresa societat laboral fonamentat en la microempresa, que no té cap lligam amb històries de treballadors en risc de perdre el seu lloc de treball. Cal reconèixer que, en el curs d'aquests anys, sempre hi ha hagut alguna que altra adquisició d'empreses per part dels treballadors, però ja no són l'element motor d'aquest moviment empresarial.

Els responsables de les polítiques d'ocupació i els agents socials sempre han identificat les societats laborals com a instrument de creació d'ocupació entre persones que volen crear-se el seu propi lloc de treball. Com a conseqüència, els treballadors que volen crear empresa amb la fórmula de societat laboral poden acollir-se a la normativa que permet la capitalització del subsidi d'atur: és a dir, poden rebre en un sol pagament la quantitat que els hi correspon (Reial Decret 1044/1985, de 9 de juny, que regula el pagament únic de la prestació per desocupació, pel valor actual del seu import). Probablement, aquesta sigui la norma de política activa de foment de l'ocupació més important per a la constitució de societats laborals.

Va ser també a partir d'aquest període que les administracions territorials, fonamentalment les autonòmiques, van descobrir que la petita i mitjana empresa tenia millor relació amb l'ocupa-

ció que l'empresa pública o la gran empresa que, en aquella època, eren destructores de llocs de treball. És per això que van desenvolupar tot un conjunt de mesures de foment de la petita i mitjana empresa, de les quals les societats laborals podien ser beneficiàries (Rojo i Vidal, 1989). Mesures de foment de l'ocupació que han anat evolucionant i donant resposta a les necessitats canviants en cadascuna de les comunitats autònomes, però on la idea originària d'una implicació activa dels governs autonòmics al foment del teixit productiu del territori encara és vigent.

Taula 1- 1SOCIETATS LABORALS REGISTRADES A ESPANYA I CATALUNYA. (1986-1999).

Anys	Espanya	Catalunya	Pes Catalunya / Espanya
1986	445	64	14,4
1987	2.595	440	16,9
1988	2.237	283	12,6
1989	1.662	189	11,4
1990	572	68	11,9
1991	586	67	11,4
1992	820	91	11,1
1993	1.077	155	14,4
1994	1.318	140	10,6
1995	888	96	10,8
1996	706	52	7,4
1997	1.315	137	10,4
1998	3.979	484	12,2
1999	4.522	530	11,7
2000	4.132	554	13,4
Total	26.854	3.350	12,5

Font: D.G.Fomento de la Economía Socia. Madridl (2000)

L'anàlisi de la taula 1 permet pensar que hi ha diverses raons que expliquen la constitució de societats laborals. En primer lloc, hi ha una raó "històrica" basada en el comportament del cicle econòmic: en moments de recessió de l'activitat econòmica es dispara el nombre de constitució de societats laborals, i a l'inrevés, a mesura que es remunta l'activitat, la constitució d'aquestes s'atenua, tal i com es pot observar al llarg del període 1986-1996. Es produeix fins i tot una caiguda important del nombre de constitucions en moments de fort creixement econòmic i creació d'ocupació, com en el trienni 1989-1991. A partir d'aquest moment, torna a recuperar-se el ritme de constitucions amb la recessió, a partir del 1992 i fins al 1994, i torna a decaure en els anys 1995 i 1996, coincidint amb la recuperació econòmica. Tota manera, aquesta hipòtesi del comportament anticíclic es veu dinamitada a partir del 1997 –any en què es promulga la nova llei estatal de societats laborals–, de forma que és important reconèixer que existeixen raons de tipus institucional que poden facilitar o dificultar la creació de societats laborals. Pel cas que ens ocupa, el tret fonamental és que poden constituir-se societats laborals de responsabilitat limitada amb tan sols tres socis i un capital social inicial de 500.000 pessetes. Tot i que encara es disposa de poca perspectiva, és evident que la Llei 4/1997 de Societats Laborals està estimulant la creació de societats: l'any 1997, tot i tenir una bona conjuntura econòmica es constituïren 137 societats a Catalunya, xifra que s'acostava al nivell de creació dels anys de l'última recessió. El 1998, a Catalunya es va produir un salt impressionant (de 137 a 484), de l'ordre del 350%. El 1999 i al 2000, s'adverteix que el ritme es consolida, en incrementar-se encara un 9% i un 4,5%, respectivament en relació amb l'any anterior. Pel conjunt de l'Estat, el salt a partir del 1997 no és tant acusat (300% d'increment en l'any 1998), i s'adverteix una desacceleració en els dos darrers anys.

Una conclusió important és que els darrers anys de la sèrie de la taula 1 manifesten que la influència de l'entorn institucional condiciona fortament el ritme de constitució d'empreses societats laborals. Tot i que encara manca poder ampliar les sèries de dades per fer anàlisis conclusius, es pot afirmar que la hipòtesi anticíclica de creació de societats laborals, fonamentada en el comportament del mercat treball, queda obsoleta davant el nou panorama que es dona a partir de l'any 1997.

Les Societats Laborals a Espanya

El present apartat permet dibuixar el panorama del moviment de les societats laborals a Espanya. En els apartats 3.1 i 3.2. s'analitza la informació registrada en relació a les característiques de les societats laborals anualment constituïdes. L'apartat 3.3 s'ha elaborat amb la informació procedent de la Seguretat Social, la qual mostra el perfil de les societats laborals actives.

Els socis de les Societats Laborals

La Llei 4/1997 diferencia entre socis de treball i socis capitalistes. La Taula 2 conté la distribució dels socis de les societats laborals en el moment de constitució de la societat. 1991 és quan es comença a publicar aquesta informació per al conjunt de l'Estat espanyol.

La informació de la taula núm.2 permet elaborar la Taula 3, relativa a la dimensió mitjana de les societats laborals quant a nombre de socis.

Taula 2 - SOCIETATS LABORALS REGISTRADES I SOCIS. ESPANYA (1991-2000)

Anys	Núm de societats (1)	Núm de socis totals (2)	Socis treballadors (3)	Socis capitalistes (4)
1991	586	5.132	4.473	659
1992	820	5.772	4.928	844
1993	1.077	7.493	6.336	1.157
1994	1.318	8.439	6.805	1.634
1995	888	5.939	4.930	1.009
1996	706	4.260	3.422	838
1997	1.315	6.071	4.779	1.292
1998	3.979	15.313	11.307	4.006
1999	4.522	16.589	11.814	4.775
2000	4.132	14.803	10.448	4.355
Total	19.343	89.811	69.242	20.569

Font: Dir. Gral. de Fomento de la Economía Social. Madrid i BEL 2001

Taula 3- SOCIETATS LABORALS REGISTRADES I SOCIS. ESPANYA (1991-2000).

Anys	(2)/(1)	(3)/(1)	(4)/(1)	(3)/(2)	(4)/(2)
1991	8,75	7,63	1,12	87,1	12,9
1992	7,0	6,0	1,0	85,4	14,6
1993	6,95	5,88	1,07	84,5	15,5
1994	6,4	5,16	1,24	80,6	19,4
1995	6,7	5,56	1,14	83,0	17,0
1996	6,0	4,85	1,15	80,3	19,7
1997	4,6	3,6	1,0	78,7	21,3
1998	3,8	2,8	1,01	73,8	26,2
1999	3,7	2,6	1,1	71,2	28,8
2000	3,6	2,5	1,1	77,1	29,4

Elaboració pròpia a partir de les dades de la Dir. Gral. Fomento de la Economía Social. Madrid, i el BEL 2001.

La taula 3 permet constatar com ha variat el nombre mitjà de socis de les societats laborals: mentre l'any 1991 era de quasi 9 persones, al 2000 ha baixat fins per sota dels 4 membres. L'actual Llei 4/1997 de societats laborals permet crear-ne amb només 3 persones, davant del mínim de 4 que exigia l'anterior Llei 15/1986. En resum, en l'actualitat les societats laborals, en el moment de constituir-se, adopten la dimensió de microempresa. També podem observar la distribució dels socis entre socis de treball i socis de capital: al 2000 aquesta proporció és de 2,5 socis de treball i 1 soci de capital. És important remarcar que la característica d'1 soci de capital mitjà es manté estable al llarg de tota la història de les Societats laborals, tal i com queda reflectit en la tercera columna. Per tant, es ratifica la idea que al llarg de la dècada anterior es tendeix cap a una proliferació de microempreses de dimensió més reduïda.

Distribució per sectors d'activitat de les Societats Laborals Registrades.

De les 19.343 societats laborals registrades a tot l'Estat en el període 1991-2000, un total de 372 (1,9%) realitzaven activitats econòmiques relacionades amb el sector primari; 4.345 (22,5%) amb el sector de la indústria; 2.897 (15%) amb el sector de la construcció, i finalment, 11.728 (59,9%) realitzaven activitats relacionades amb el sector serveis. D'entrada s'adverteix que, a partir de 1997, el salt de constitució de societats es produeix de forma generalitzada a tots els sectors d'activitat de forma exagerada –del 1997 al 1998 es produeix un increment general de societats del 202%–, amb el qual es reafirma la idea que la causa obeeix a l'impacte de la Llei de Societats Laborals, i no a la conjuntura econòmica general o específica de cada sector. En el sector agrari, les societats es quadrupliquen del 1997 al 1998; en la indústria es multipliquen per 2,5, en la construcció per 3,5, i en els serveis per 3,1.

Taula 4 - SOCIETATS LABORALS REGISTRADES SEGONS SECTOR D'ACTIVITAT. ESPANYA.

Anys	Total	△ any	Agrari (%)	Indústria (%)	Construcció (%)	Serveis (%)
1991	586	-	12 (2,0)	250 (42,7)	79 (13,5)	245 (41,8)
1992	820	39,9%	12 (1,5)	313 (38,2)	90 (11,0)	405 (49,3)
1993	1.077	31,3%	17 (1,6)	356 (33,0)	106 (9,8)	598 (55,6)
1994	1.318	22,4%	26 (2,0)	408 (31,0)	168 (12,7)	716 (54,3)
1995	888	-32,6%	12 (1,3)	288 (32,5)	131(14,8)	456 (51,4)
1996	706	-20,5%	13 (1,8)	217 (30,7)	80 (11,3)	396 (56,1)
1997	1.315	86,3%	22 (1,7)	294 (22,3)	173 (13,2)	826 (62,8)
1998	3.979	202,6%	95(2,4)	710 (17,8)	610 (15,3)	2.564 (64,4)
1999	4.522	13,6%	80 (1,7)	806 (17,8)	732 (16,2)	2.904 (64,2)
2000	4.132	-8,6%	83 (2,0)	703 (17,0)	728 (17,6)	2.618 (63,4)
Total	19.343	-	372 (1,9)	4345 (22,5)	2897 (15,0)	11.728 (60,6)

Elaboració pròpia a partir de les dades de la Dir. Gral. Fomento de la Economía Social. Madrid, i el BEL 2001.

És important parar atenció a les xifres entre parèntesi de la taula 4, les quals indiquen que el pes relatiu de les societats laborals en cada sector d'activitat ha anat evolucionant al llarg de la dècada dels noranta. En primer lloc, les societats laborals registrades en el sector agrari no superen el llindar del 2%, i es mantenen estables entorn aquesta xifra durant el període estudiat. És important notar que la constitució de societats en el sector indústria i el sector serveis ofereix unes trajectòries clarament inverses: la indústria perd pes al llarg de la sèrie i es produeix un trasllat de noves constitucions cap a la construcció i cap al sector serveis, de forma que aquest darrer es consolida com a sector hegemònic, capgirant completament la tradició industrial de les societats laborals dels anys vuitanta. El sector de la construcció experimenta un comportament peculiar: en el bienni 1995 i 1996, semblaria que les noves constitucions obeirien a raons anticíclicques –o sigui, coincidint amb el cicle econòmic expansiu, les constitucions decaurien–, tot i que a partir del 1997 es produeix un salt, que cal atribuir a l'efecte de la nova llei, i que se situaria al seu màxim l'any 2000 (17,6%), coincidint amb la recent expansió del sector de la construcció. Tal i com hem assenyalat, els canvis de tendència més significatius es registren en el sector de la indústria i en el sector serveis. En el sector indústria, el 1991, el pes de les societats laborals registrades va significar el 42% del total de societats registrades aquell any. Des de llavors, aquest percentatge ha anat disminuint progressivament any rera any, fins situar-se al mínim del 17% durant el 2000. Contràriament, les societats laborals registrades en el sector serveis ha anat augmentant paulatinament, a excepció del bienni 1994-1995 en que es van mantenir, per incrementar-se a un ritme ràpid a partir de 1996. Concretament, l'any 1991 representaven el 41,8% del total de societats laborals registrades aquell any, mentre que durant els anys 1998, 1999 i 2000, van assolir els seus màxims entorn al 63-64%.

Tal i com succeïa amb el nombre de societats registrades, les mateixes tendències es repeteixen en termes de socis totals per sector d'activitat, si bé es mostren un pèl més nítides. En general, s'observa el famós tall a partir del 1997, quan els nombre de membres del moviment de societats laborals s'incrementa en un 152% durant el 1998. Observant els pesos relatius, es constata que en el sector primari es manté un valor màxim entorn del 2% al llarg de la sèrie. Exceptuant el 4% registrat el 1992, podem considerar l'estabilitat com la nota predominant. En el sector de la construcció, el percentatge de socis augmenta del 9% al 1991 fins al 17,7% del 2000. Igual com abans, els canvis de tendència més dràstics es registren en els sectors indústria i serveis. El percentatge de socis en el sector indústria representava l'any 1991 el 66% del total de socis registrats aquell any. Aquest pes relatiu va minvant al llarg de la dècada, fins situar-se al seu mínim l'any 2000, per sota del 19%. A la inversa, la tendència observada en el sector serveis contraresta el comportament de la indústria. Si el 1991 els socis del sector serveis representaven

el 23% del total de socis registrats aquell any, el 1999 el pes relatiu va assolir un valor màxim de quasi el 63%, si bé s'ha estabilitzat al 2000 entorn al 62%, o sigui, mantenint una tendència creixent des de 1991.

Taula 5 - SOCIS DE LES SOCIETATS LABORALS REGISTRADES SEGONS SECTOR D'ACTIVITAT. ESPANYA

Anys	Total	△ any	Agrari (%)	Indústria (%)	Construcció (%)	Serveis (%)
1991	5.132	-	89(2,0)	3.389 (66,0)	459 (9,0)	1.195 (23,0)
1992	5.772	12,5%	231 (4,0)	2.832 (49,0)	569 (10,0)	2.140 (37,0)
1993	7.493	29,8%	105 (1,4)	3.608 (48,1)	570 (7,6)	3.210 (42,9)
1994	8.439	12,6%	198 (2,3)	3.620 (42,9)	963 (11,4)	3.658(43,4)
1995	5.939	- 29,7%	58 (1,0)	2.808 (47,3)	668 (11,3)	2.405 (40,4)
1996	4.260	-28,3%	64 (1,5)	1.693 (39,7)	398 (9,3)	2.105 (49,5)
1997	6.071	42,5%	83 (1,4)	1.713 (28,2)	707(11,6)	3.568 (58,8)
1998	15.313	152,2%	344 (2,2)	3.564 (23,3)	2.195 (14,3)	9.210 (60,1)
1999	16.589	8,3%	288 (1,7)	3.281 (19,8)	2.587 (15,6)	10.433 (62,9)
2000	14.803	-10,8	297 (2,0)	2772 (18,7)	2.615 (17,7)	9.119 (61,6)
Total	89.811	-	1757 (2,0)	29280 (32,6)	11.731 (13,0)	47.043 (52,3)

Elaboració pròpia a partir de les dades de la Dir. Gral. Fomento de la Economía Social. Madrid, i el BEL 2001.

El Perfil del moviment de les Societats Laborals*

La informació registrada a la taula 1 ens indicava que durant el període 1986-2000 es va registrar un total de 26.854 societats laborals. La informació procedent de la Seguretat Social diu que en l'actualitat estan donades d'alta un total de 11.935 societats laborals. Es tracta d'aquelles

Aquest apartat s'ha elaborat a partir de la informació de la Seguretat Social, concretament el fitxer de codis de comptes de cotització (CCC) en situació de alta en la SS a 31 de desembre de 2000.

empreses que s'han consolidat en el mercat, i que representen un índex de supervivència de l'ordre del 44%. Aquest alt índex es deu a la gran proliferació recentment esdevinguda amb la llei de societats laborals del 1997, i el constitueixen empreses que encara no han tingut temps de desaparèixer: la Taula 6 ens indica que gairebé el 67% de les societats actives (7.981) s'ha constituït a partir del 1998. D'aquest total, un 93,6% són societats de responsabilitat limitada. Encara manca perspectiva per saber el grau de resistència real d'aquestes societats. En el segon trimestre de 2000, cotitzaven a la Seguretat Social 84.870 treballadors, pertanyents a les 11.935 societats laborals

TAULA 6 - NOMBRE DE SOCIETATS LABORALS I ELS SEUS TREBALLADORS PER ANY D'ALTA EN LA SEGURETAT SOCIAL. ESPANYA (31.12.00)

Any d'alta	Total societats (%)	SAL	SLL	Total treballadors (%)	Treballadors a SAL	Treballadors a SLL
Total	11.935 (100)	4.154	7.781	84.870 (100)	51.971	32.899
1986-1988	809 (6,8)	802	7	12.914 (15,2)	12.863	51
1989-1991	552 (4,6)	545	7	7.358 (8,7)	7.325	33
1992-1994	1.163 (9,7)	1.155	8	14.381 (16,9)	14.320	61
1995-1997	1.430 (12,0)	1.139	291	15.016 (17,7)	12.522	2.494
Desde 1998	7.981 (66,9)	513	7.468	35.201(41,5)	4.941	30.260

Font: Seguridad Social i Dir. Gral. de Fomento de la Economía Social. Madrid, 2001.

Les empreses societats laborals: un moviment empresarial jove

La taula 6 proporciona una imatge actual del nombre de societats laborals i de treballadors en actiu, distribuïts segons la seva antiguitat de cotització. És evident que estem davant d'un moviment empresarial jove, el qual data formalment de 1986, a partir de la Llei 15/1986. La taula 6 permet afirmar que el 78,9% de les societats laborals actives actualment s'ha constituït durant els darrers 5 anys. Aquestes societats joves han generat el 59,2% del total de l'ocupació del moviment de les societats laborals.

Les dades diferencien entre Societats Anònimes Laborals i Societats Limitades Laborals, en funció de l'elecció dels socis en el moment de constitució de l'empresa, la qual cosa permet observar:

l'explosió en la creació de societats limitades laborals que es produeix a partir de 1998;

el procés de substitució de SAL per SLL; o sigui, s'opta per utilitzar la Llei de Responsabilitat Limitada enlloc de la Llei de Societats Anònimes.

En relació al període 1995-1997, les societats anònimes laborals a partir del 1998 decauen en un 55% (de 1.139 a 513), mentre que les societats limitades es multipliquen gairebé per vint-i-cinc! (de 291 a 7.468). També podem constatar que el ritme d'altres de treballadors a la Seguretat Social es duplica comparant els dos períodes, en passar de 15.016 treballadors a 35.201. En el nombre de treballadors, també es percep clarament el fenomen de substitució de SAL per SLL. Dels 35.201 nous treballadors a partir de 1998, un total de 30.260 (més del 85%) s'ubica a SLL.

Les societats laborals constituïdes entre 1986 i 1991 només representen l'11,4% del total de societats en actiu, si bé en nombre de treballadors representen el 23,9% dels cotitzants en societats laborals. Les societats donades d'alta de la Seguretat Social entre el 1992 i el 1997 representen el 21,7% del total d'actives i el 34,6 dels treballadors. Mentre que, des del 1998, es va constituir quasi el 67% de les societats actives, i únicament el 41,5% dels treballadors cotitzants. Significa que les empreses donades d'alta durant el període 1986-1991 tenen una dimensió empresarial superior –una mitjana de quasi 15 treballadors– a la de les societats laborals donades d'alta en el transcurs dels restants períodes: la dimensió mitjana de les societats actives entre 1992 i 1997 és d'11,3 treballadors, mentre que sorprèn la petita dimensió empresarial mitjana de l'enorme nova fornada de societats laborals a partir del 1998 (4,4 treballadors).

Podem destacar dues de les raons que ens aclareixen aquesta diferència en la dimensió empresarial:

una primera, basada en les arrels històriques del moviment de societats laborals a Catalunya i a l'Estat espanyol, rau en considerar que les societats laborals més antigues tenen el seu origen en adquisicions d'empreses en crisi per part dels seus treballadors. Es tractaria de societats anònimes que, abans de convertir-se en "laborals", ja gaudirien d'una dimensió, com a mínim, no petita. Si a aquest fet s'afegeix el caràcter predominantment industrial de les "antigues" societats

laborals, el qual s'ha anat transformant progressivament en activitat en el sector serveis al llarg de la dècada dels noranta, es pot establir la hipòtesi que la dimensió mitjana empresarial industrial, en requerir una dotació de capital fix més gran per iniciar l'activitat, normalment serà superior a la corresponent al sector serveis. Si s'observa la taula 7, s'adverteix la proliferació de societats limitades –de menor dimensió– en detriment de les societats anònimes.

la segona raó es fonamenta en el procés de creixement empresarial que pot registrar tota empresa al llarg de la seva història: en una etapa inicial, i fonamentalment les empreses de nova creació, les societats se solen constituir amb el nombre mínim de treballadors que exigeix la normativa vigent –la qual ha rebaixat el nombre mínim de socis a 3, i alhora permet constituir societats amb 500.000 pessetes de capital inicial–. Posteriorment, a partir de la bona gestió dels recursos productius, s'aniran expandint les vendes, els mercats, la producció, fet que, en definitiva, repercutirà en la creació d'ocupació i la dimensió empresarial. O sigui, aquesta raó "biològica" implica tot un procés que mai no s'aconsegueix a curt termini.

Les Societats Laborals són creadores d'ocupació que cotitza a la Seguretat Social.

En iniciar-se el 1989, un total de 20.545 treballadors de 1.406 empreses societats laborals estaven donats d'alta a la Seguretat Social. Al finalitzar el segon trimestre de 2000, les xifres havien augmentat fins a 81.231 treballadors de 10.978 societats laborals. Això implica que en deu anys el jove moviment empresarial de societats laborals ha multiplicat per 9 el nombre d'empreses i ha quasi quadruplicat el nombre dels seus treballadors que cotitzen a la Seguretat Social. És evident que ens trobem davant d'un moviment empresarial que des dels seus inicis no ha deixat de generar empreses i ocupació. Tot i que algunes empreses "històriques" han mort, és cert que el ritme de vitalitat del moviment de societats laborals supera el ritme de reduccions de plantilla per reconversions o tancaments empresarials.

Les Societats Laborals s'insereixen en el moviment de microempreses que vigoritza el teixit productiu del país.

Del conjunt de les 11.935 empreses donades d'alta en la Seguretat Social, un total de 8.218 (el 68,9%) no arriba als 5 treballadors. En termes d'ocupació, representen només el 24,3% del total de treballadors de les societats laborals

La taula 7 també permet observar que hi ha un total de 1.935 empreses (16,2%) amb una plantilla d'entre 6 i 10 treballadors, les quals representen el 17,2% dels treballadors de les societats laborals. O sigui, el col·lectiu de microempreses amb una plantilla laboral no superior als 10 treballadors significa el 85,1% del total de societats i el 41,5% del total de treballadors. A l'altre extrem, només 53 empreses (0,5%) tenen una dimensió superior als 100 treballadors, i representen l'11,7% de l'ocupació total en societats laborals. S'adverteix que únicament hi ha 7 empreses considerades de grans dimensions.

Taula 7 - NOMBRE DE SOCIETATS LABORALS I TREBALLADORS, SEGONS CLASSE, PER DIMENSIONS DE SOCIETAT. ESPANYA. (31.12.00)

Tamany	Total societats (%)	SAL	SLL	Total treballadors (%)	Treballadors a SAL	Treballadors a SLL
0-5	8.218 (68,9)	1.861	6.357	20.629 (24,3)	5.682	14.947
6-10	1.935 (16,2)	1.015	920	14.614 (17,2)	7.828	6.786
11-25	1.279 (10,7)	861	418	20.148 (23,7)	13.871	6.277
26-50	329 (2,8)	271	58	11.399 (13,4)	9.406	1.993
51-100	121 (1,0)	101	20	8.212 (9,7)	6.945	1.267
101-250	46 (0,4)	40	6	6.928 (8,2)	5.980	948
més 250	7 (0,1)	5	2	2.940 (3,5)	2.259	681
Total	11.935 (100)	4.154	7.781	84.870 (100)	51.971	32.899

Font: Seguridad Social i Dir. Gral. de Fomento de la Economía Social. Madrid, 2001.

Les Societats Laborals es troben a qualsevol sector de l'activitat econòmica del país.

Podem trobar societats laborals en qualsevol dels quatre grans sectors en què generalment es classifica l'activitat econòmica: agricultura, indústria, construcció i serveis. Malgrat tot, tal i com es constata a través de la taula 8, les societats laborals es constitueixen preferentment en els sectors de serveis, indústria i construcció, i en un grau molt menor, en el sector de l'agricultura, ramaderia i pesca.

La taula 8 indica que existeixen 14.614 centres de cotització corresponents a les 11.935 societats donades d'alta. Tot i que no ho indica la taula, el 35,4% dels centres de cotització són propietat de SAL i el 65,6% correspon a SLL. Dividint el nombre de centres pel nombre de cada modalitat de societats laborals actives (taula 6), observem que no hi ha diferències significatives entre SAL i SLL respecte a la proporció de centres per tipus de societat: les SAL tenen de mitjana 1,25 centres de producció, mentre que les SLL en tenen 1,21.

Taula 8 - SOCIETATS LABORALS. NOMBRE DE CENTRES DE COTITZACIÓ SEGONS CLASSE, PER ACTIVITAT. ESPANYA . (31.12.00)

Activitat econòmica	Total	%	SAL	%	SLL	%
A,B	284	2,6	133	2,6	151	1,6
C	23	0,2	9	0,2	14	0,1
D	3.596	24,6	1.938	37,4	1.658	17,6
E	7	0,1	3	0,1	4	0,0
F	2.645	18,1	576	11,1	2.069	21,9
G,H	4.788	32,8	1.594	30,8	3.914	33,8
I	536	3,7	261	5,0	275	2,9
J	110	0,8	17	0,3	93	1,0
K	1.648	11,3	439	8,5	1.209	12,8
M,N,O	977	6,7	205	4,0	772	8,2
Total	14.614	100	5.175	100	10.159	100

A,B: Agricultura, ramaderia, caça, silvicultura i pesca. C: Indústries extractives. D: Indústries manufactureres. E: Producció i distribució d'energia elèctrica, aigua i gas. F: Construcció. G,H: Comerç i hosteleria. I: Transport, emmagatzematge i comunicacions. J: Intermediació financera. K: Activitats immobiliàries i de lloguer. Serveis empresarials. M,N,O: Educació, activitats sanitàries, veterinàries i socials.

Font: Seguridad Social i Dir. Gral. de Fomento de la Economía Social. Madrid, 2001.

Actualment, el 24,6% dels centres de producció de societats laborals actuen en el subsector d'“indústries manufactureres”. La preponderància manufacturera ha deixat pas al subsector de “comerç i hosteleria”, el qual comptabilitza el 32,8% del total de centres de societats laborals. En tercera posició, i a una certa distància, apareix el sector de la construcció, amb una mica més del 18% de centres de producció de societats laborals, prova de l'important auge que ha experimentat des del 1998. En conjunt, significa que el 75,4% dels centres d'empreses societats laborals realitzen activitats econòmiques “madures” o tradicionals.

Malgrat tot, és important destacar el 6,7% d'empreses que realitzen activitats educatives, sanitàries, de serveis socials i serveis personals, pel seu contingut emergent i innovador. Tot i essent un percentatge petit que només representa 977 empreses, és important prestar-hi atenció per què molt probablement serà en aquest subsector d'activitat on les societats laborals registraran un major dinamisme en el futur proper. Igualment, cal destacar la importància dins del sector serveis de les activitats immobiliàries i de lloguer, així com dels serveis a empreses, els quals ja representen l'11,3% dels centres de producció (1.648).

Observant la distribució per sectors de cada tipus de societat de la taula 8, es constata que, de forma emergent, les SLL superen en proporció a les SAL en la construcció, el comerç i l'hosteleria i els subsectors de serveis a empreses i d'activitats educatives, sanitàries i socials, mentre que les SAL continuen majoritàriament en la indústria manufacturera, i en el sector del transport, l'emmagatzematge i les comunicacions.

El nou treballador d'una empresa Societat Laboral ja no és majoritàriament de perfil industrial.

Els treballadors de les SAL representen el 65,4% del total de treballadors del moviment de societats laborals. El 34,6% restant són treballadors de SLL.

L'anàlisi de la distribució dels treballadors segons el sector d'activitat capgira l'anàlisi corresponent al nombre d'empreses. Es modifica l'ordre d'importància quantitativa de les activitats. Les activitats de manufactura apleguen el 38,9% dels llocs de treball de les Societats laborals, o sigui, el perfil industrial dels llocs de treball de les empreses Societats laborals manté la seva hegemònia, tot i que en dos anys i mig ha passat de representar gairebé el 53% a només aquest 38,9%. Es preveu que la tendència continuï en el futur.

En les activitats de 'comerç i hosteleria' es troba classificat pràcticament el 20% -incrementant-se pràcticament 2 punts des del 1998- dels treballadors de les S.Lab, enfront el 32,8% dels centres de producció. És a dir, aquestes activitats registren una dimensió empresarial inferior a les Societats laborals ubicades a la 'indústria manufacturera'. Aquesta diferència obeeix a la diferent dimensió i cultura empresarial que caracteritza una empresa Societats laborals manufacturera i una empresa de serveis.

Taula 9 - SOCIETATS LABORALS. NOMBRE DE TREBALLADORS, SEGONS CLASSE I PER SECTOR D'ACTIVITAT. ESPANYA. (31.12.00)

Activitat econòmica	Total	%	SAL	%	SLL	%
A,B	1.361	1,6	730	1,4	631	1,9
C	683	0,8	641	1,2	42	0,1
D	33.026	38,9	25.977	50,0	7.049	21,4
E	31	0,0	19	0,0	12	0,0
F	15.525	18,3	6.060	11,7	9.465	28,8
G,H	17.175	20,2	9.302	17,9	7.873	23,9
I	3.401	4,0	2.430	4,7	971	3,0
J	198	0,2	39	0,1	159	0,5
K	7.949	9,4	4.151	8,0	3.798	11,5
M,N,O	4.627	6,5	2.622	5,0	2.899	8,8
Total	84.870	100	53.100	100	28.131	100

Font: Seguridad Social i Dir. Gral. de Fomento de la Economía Social. Madrid, 2001.

A,B: Agricultura, ramaderia, caça, silvicultura i pesca. C: Indústries extractives. D: Indústries manufactureres. E: Producció i distribució d'energia elèctrica, aigua i gas. F: Construcció. G,H: Comerç i hosteleria. I: Transport, emmagatzematge i comunicacions. J: Intermediació financera. K: Activitats immobiliàries i de lloguer. serveis empresarials. M,N,O: Educació, activitats sanitàries, veterinàries i socials.

En tercer lloc, el sector de la construcció registra percentatges similars tant en nombre de treballadors com en nombre d'empreses –al voltant d'un 18%-, havent experimentat un salt important els darrers dos anys i mig de 7 punts. –de l'11% al 18%-.

Cal assenyalar que els treballadors del sector de serveis personals representen el 6,5% del total, amb els seus, en termes absoluts, 5.521 treballadors. Tanmateix, l'ocupació creada en les activitats de serveis a empreses representa el 9,4% dels llocs de treball (7.949). Tot i tractar-se de dos sectors relativament reduïts, hom creu en les seves possibilitats de creixement ràpid, donat que en només en el segon semestre del 2000 ja han registrat un increment d'un punt cadascun, en relació al total de l'ocupació de les societats laborals.

Conclusions sobre el moviment de les societats laborals a Espanya

La tendència que s'observa provoca una reflexió que capgira el panorama del moviment de les societats laborals, i que es pot sintetitzar en els següents punts:

- * La Llei de Societats Laborals del 1997 ha suposat un impuls impressionant a la creació de noves societats laborals. La influència de l'entorn institucional és clau en la creació d'empreses i d'ocupació.
- * L'explosió de les societats laborals s'ha produït en una conjuntura d'expansió econòmica, de forma que s'abandona la hipòtesi anticíclica clàssica. Queda demostrat pel cas del fenomen de les societats laborals en el sector de la construcció i de serveis.
- * La dimensió mitjana de les noves societats laborals és la microempresa (menys de 5 treballadors).
- * Les noves societats laborals són majoritàriament de responsabilitat limitada.
- * Les noves societats laborals actuen fonamentalment en els sectors no industrials (construcció i serveis).

Les Societats Laborals a Barcelona i a Catalunya

Segons el Registre de Societats Laborals del Departament de Treball, existien, a 31 del 10 de 2000, un total de 2.768 societats laborals. Es tracta d'una dada que reflecteix les societats que s'han anat registrant al llarg de la història del moviment (1986-2000), que no s'ha de confondre amb el total de societats actives avui dia.

En la taula 10 s'observa que ja s'han registrat més societats limitades que anònimes a tot el conjunt del país: amb només 4 anys de vigència de les societats limitades laborals, aquestes representen el 55,2% de les societats laborals catalanes registrades. A la demarcació provincial de Barcelona, aquest percentatge és del 54,3%.

Taula 10 - NOMBRE DE SOCIETATS LABORALS A BARCELONA I A CATALUNYA (31.10.00)

	Catalunya	Barcelona
SAL	1.241(44,8)	1.029 (82,9)
SLL	1.527 (55,2)	1.222 (80,0)
Total	2.768 (100)	2.251 (81,3)

Font: Registre de societats Laborals. Departament de Treball, Generalitat de Catalunya.
* Registre de la Dir. Gral. de Fomento de la Economia Social, Madrid. i BEL 2001.

A Catalunya, cotitzant a la Seguretat Social a desembre de 2000, existien 1.261 societats laborals, de les quals 376 eren societats anònimes laborals i 885 eren societats limitades laborals. El total de llocs de treball era de 9.909, dels quals 6.365 van ser creats per societats anònimes laborals i 3.544 per societats limitades laborals, (Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid, 2001). A partir d'aquesta informació, es poden deduir les dimensions de la societat laboral catalana segons el criteri de número de treballadors: s'obté que la dimensió mitjana és de 8 treballadors. La mitjana que registra la societat anònima laboral és de 17 treballadors, i de 4 en la societat limitada laboral. Una anàlisi comparativa permet constatar que a Catalunya la societat anònima laboral té unes dimensions superiors al que registra la societat anònima laboral en l'àmbit estatal.

A la província de Barcelona, a desembre de 2000 existien 1.026 societats laborals, de les quals 307 eren societats anònimes laborals i 719 societats limitades laborals. El total de treballadors era de 8.783, dels quals 5.755 eren de societats anònimes laborals i 3.028 de societats limitades laborals (Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid, 2001). La dimensió mitjana de la societat laboral es de 8,6 treballadors. Per tipologia, les societats anònimes laborals registren una mitjana de 18,7 treballadors, i les societats limitades laborals de 4,2 treballadors.

Apareix com a una constant la mitjana entorn als 4 treballadors en les societats limitades laborals de qualsevol dels tres àmbits territorials que s'han estudiat en aquest apartat.

Barcelona concentra el moviment de les societats laborals catalanes

Hom percep que l'àrea de Barcelona aglutina majoritàriament el moviment de les societats laborals catalanes, amb una concentració del 81,3% de les societats registrades. Cal veure que aquest percentatge és superior en les societats anònimes (83%), fet que il·lustra la tradició de l'àrea industrial de Barcelona com a espai on s'ha forjat i on ha arrelat el moviment de les societats laborals. Sembla, per tant, que les noves societats limitades comencen a proliferar relativament en altres indrets de Catalunya.

Taula 11 - SOCIETATS LABORALS REGISTRADES I SOCIS. ESTAT ESPANYOL.

Act. econ.	Espanya	Catalunya	%Cat /Espanya	Barcelona	%BCN/ Espanya
A,B	284	12	4,2%	5	1,8%
C	23	3	13,0%	2	8,7%
D	3.596	426	11,8%	378	10,5%
E	7	-	-	-	-
F	2.645	246	9,3%	194	7,3%
G,H	4.788	476	9,9%	384	8,0%
I	536	44	8,2%	34	6,3%
J	110	19	17,3%	9	8,2%
K	1.648	235	14,3%	194	11,8%
M,N,O	977	116	11,9%	96	9,8%
Total	14.614	1.577	10,8%	1.296	8,9%

A,B: Agricultura, ramaderia, caça, silvicultura i pesca. C: Indústries extractives. D: Indústries manufactureres. E: Producció i distribució d'energia elèctrica, aigua i gas. F: Construcció. G,H: Comerç i hosteleria. I: Transport, emmagatzematge i comunicacions. J: Intermediació financera. K: Activitats immobiliàries i de lloguer. serveis empresarials. M,N,O: Educació, activitats sanitàries, veterinàries i socials.

Font: Elaboració pròpia a partir de dades de la Seguridad Social i la Dir. Gral. de Fomento de la Economía Social. Madrid, 2001.

Segons la taula 11, al finalitzar el 2000 existien a Barcelona 1.296 centres de producció de societats laborals, que representaven gairebé el 9% del total de centres de l'Estat. A Catalunya, cotitzaven a la Seguretat Social un total de 1.577 centres de producció de societats laborals –el 10,8% del conjunt de l'Estat. Això significa que el 82,2% de les societats laborals catalanes són barcelonines. La tendència és a reduir-se aquest gran índex de concentració a Barcelona, fet que es constata en veure que, al finalitzar el segon trimestre de l'any 1998, aquest era del 86%. Per tant, es pot afirmar que és a partir de la proliferació de societats limitades, que té lloc a partir del 1997, quan Barcelona perd aquests punts de concentració en relació al territori de Catalunya.

Les Societats Laborals barcelonines són innovadores i s'ubiquen a tots el sectors d'activitat

Segons la taula 11, el sector d'activitat amb més centres de producció de societats laborals a l'àrea de Barcelona és el de comerç i hosteleria, que comprèn 384 empreses, si bé aquesta xifra tan sols representa el 8% dels centres de l'Estat, percentatge inferior a la mitjana global, de quasi el 9%.

Els sectors d'activitat més importants pel que fa a la mitjana del pes de Barcelona en relació a l'Estat són: en primer lloc, el sector manufacturer (D), el qual aplega 378 centres, o sigui, el 10,5% de tots els centres manufacturadors de l'Estat; el sector de serveis empresarials (K), amb 194 centres (11,8% de l'Estat) i el sector de serveis personals (M,N,O), amb 96 centres (9,8%) registren un nombre i un percentatge significatius que supera la mitjana de Barcelona respecte l'Estat. Per contra, les activitats agrícoles i ramaderes (1,8%), l'activitat de transport i emmagatzematge (6,3%) i el sector de la construcció (7,3%), cauen per sota de la mitjana de la concentració de Barcelona en relació a l'Estat.

Considerant que els sectors comentats són els més rellevants en la ubicació de les noves societats laborals, tal i com mostrava la radiografia del sector a nivell estatal, cal concloure que a Barcelona, i conseqüentment a Catalunya, les noves societats laborals es mostren molt innovadores, ja que aposten en major mesura per sectors nous d'activitat com els serveis personals i els serveis empresarials. D'altra banda, determinats sectors madurs que eren importants per al conjunt de l'estat, com el comerç i l'hosteleria i la construcció perden importància relativa.

Tanmateix, encara es constata la importància de l'activitat manufacturera, que representa el 88,7% dels centres catalans de societats laborals, i que va protagonitzar el redescobriments de l'associacionisme de treball a finals dels setanta i el naixement de les societats laborals.

L'ocupació catalana en les societats laborals és barcelonina

Els 1.296 centres de Barcelona que cotitzen a la Seguretat Social tenen donats d'alta 8.538 treballadors, els quals representen el 10,1% del total de treballadors de societats laborals de l'estat. El moviment de societats laborals a Barcelona té un pes relatiu superior (d'1,2 punts), respecte al conjunt de l'estat en nombre de treballadors, que no pas en termes de centres de producció (8,9%). S'observa també per a Catalunya una major incidència de les societats laborals al conjunt de l'estat si contemplem el nombre de treballadors.

**Taula 12 - SOCIETATS LABORALS. BARCELONA I CATALUNYA.
NOMBRE DE TREBALLADORS PER SECTOR D'ACTIVITAT (CNAE 93). PES RELATIU (31.12.00)**

Act. econ.	Espanya	Catalunya	%Cat /Espanya	Barcelona	%BCN/ Espanya
A,B	1.361	50	3,7%	31	2,3%
C	683	10	1,5%	5	0,7%
D	33.026	4.067	12,3%	3.724	11,3%
E	31	-	-	-	-
F	15.225	1.194	7,8%	909	6,0%
G,H	17.175	1.579	9,2%	1.322	7,7%
I	3.401	723	21,3%	699	20,6%
J	198	32	16,2%	15	7,6%
K	7.949	1.297	16,3%	1.218	15,3%
M,N,O	5.521	688	12,5%	615	11,1%
Total	84.870	9.640	11,4%	8.538	10,1%

A,B: Agricultura, ramaderia, caça, silvicultura i pesca. C: Indústries extractives. D: Indústries manufactureres. E: Producció i distribució d'energia elèctrica, aigua i gas. F: Construcció. G,H: Comerç i hosteleria. I: Transport, emmagatzematge i comunicacions. J: Intermediació financera. K: Activitats immobiliàries i de lloguer. serveis empresarials. M,N,O: Educació, activitats sanitàries, veterinàries i socials.

Font: Elaboració pròpia a partir de dades de la Seguridad Social i la Dir. Gral. de Fomento de la Economía Social. Madrid, 2001.

Respecte a les contribucions quantitativament significatives dels sectors d'activitat de Barcelona que se situen per sobre de la seva mitjana total en relació a l'Estat del 10,1%, destaca el manufacturer, amb 3.724 treballadors (11,3 de l'Estat), el de transports i emmagatzematge, amb 699 treballadors (el 20,6% de l'Estat), el sector de serveis empresarials, amb 1.218 treballadors (el 15,3% de l'Estat) i, en menor mesura, el sector del serveis personals, amb 615 llocs de treball (11,1%).

S'observa que, tot i ser importants en nombre d'ocupació, els sectors de la construcció i el de comerç i hosteleria (909 i 1.322 treballadors, respectivament) representen un percentatge respecte a l'ocupació estatal inferior a la mitjana del país (6% i 7,7%, respectivament).

Les dades de la taula 12 permeten calcular la influència de Barcelona en el conjunt de Catalunya. Impressiona la gran concentració de l'ocupació catalana de les societats laborals a l'àrea de Barcelona, la qual assoleix el 88,6%, tot i que al 1998 aquest percentatge era del 95%. Aquesta dada d'ocupació suposa un major nivell de concentració respecte a si es mesura segons el nombre de centres de producció (82,2%).

Les comarques de Barcelona concentren principalment l'ocupació del sector manufacturer català, amb 3.724 treballadors (91,6%), del sector transports i emmagatzematge, amb 699 treballadors (96,7%), i dels serveis empresarials, amb 1.218 treballadors (93,9%). Es pot comprovar que són els sectors d'activitat amb una contribució a l'ocupació de l'Estat superior a la de la seva mitjana total del 10,1%. En canvi, Barcelona té un menor pes d'ocupació en el conjunt de l'Estat en els sectors de la construcció, del comerç i hosteleria i en les activitats relacionades amb el sector primari.

L'estructura de l'ocupació de les Societats Laborals a Barcelona és dual.

La taula 13 permet observar que l'estructura de l'ocupació de l'àrea de Barcelona en les societats laborals mostra una preponderància del sector serveis, que agrupa el 45,3% dels treballadors, amb el que supera el pes de l'ocupació ubicada al sector industrial. La tendència en el futur és la de continuar augmentant, seguint el patró d'una societat moderna. El sector industrial encara manté la seva gran importància, i representa el 43,6% de l'ocupació de les societats laborals. La construcció i les activitats del sector primari representen, conjuntament, l'11% dels treballadors de les societats laborals barcelonines.

Si comparem aquesta radiografia de Barcelona amb les dades corresponents al conjunt de l'estat –primera columna–, s'aprecia una sèrie de diferències prou significatives:

El sector primari mostra per a Espanya un percentatge superior en 2 punts, una menor proporció d'ocupació industrial de gairebé 4,7 punts, una menor proporció en els serveis de 5 punts, i un major pes d'ocupació en el sector de la construcció –de més de 8 punts.

Per tant, l'estructura de l'ocupació barcelonina de les societats laborals té un caràcter dual: per una banda, manté la seva preponderància industrial, tot i la seva projecció a la baixa, així com un creixent pes del sector serveis. S'adverteix que el sector de la construcció no ha absorbit tanta ocupació com a Espanya.

**Taula 13 - NOMBRE DE TREBALLADORS DE SOCIETATS LABORALS
PER SECTOR D'ACTIVITAT. PES RELATIU 31.12.00**

	Espanya %	Catalunya %	Barcelona %
Sector Primari	2,4	0,6	0,4
Sector Industrial	38,9	42,2	43,6
Construcció	18,3	12,4	10,6
Serveis	40,3	44,8;	45,3
Total	100,0	100,0	100,0

Font: Elaboració pròpia a partir de dades de la Seguridad Social i la Dir. Gral. de Fomento de la Economía Social. Madrid, 2001.

A la taula 14, desagregant les dades del quadre anterior, observem la distribució de l'ocupació per subsectors de les societats laborals a Barcelona, Catalunya i al conjunt de l'Estat. Es pot afegir que la diferència entre Espanya i Barcelona en el sector serveis ve donada pel dinamisme de nous sectors de serveis, com els serveis personals –com a nou filó d'ocupació–, els serveis a les empreses i el sector de transports i comunicacions. Sectors madurs com la construcció i el comerç i l'hosteleria tenen un pes menor que pel conjunt de l'Estat. La dualitat que s'esmentava anteriorment prové del fet que Barcelona reté encara en un sector industrial tradicional com el manufacturer una gran proporció d'ocupació.

**Taula 14 - NOMBRE DE TREBALLADORS DE SOCIETATS LABORALS
PER SECTOR D'ACTIVITAT (CNAE 93). PES RELATIU 31.12.00**

Act. econ.	Espanya	%	Catalunya	%	Barcelona	%
A,B	1.361	1,6	50	0,5	31	0,4
C	683	0,8	10	0,1	5	0,1
D	33.026	38,9	4.067	42,2	3.724	43,6
E	31	0,0	-	-	-	-
F	15.225	18,3	1.194	12,4	909	10,6
G,H	17.175	20,2	1.579	16,4	1.322	15,5
I	3.401	4,0	723	7,5	699	8,2
J	198	0,2	32	0,3	15	0,2
K	7.949	9,4	1.297	13,5	1.218	14,3
M,N,O	5.521	6,5	688	7,1	615	7,2
Total	84.570	100	9.640	100	8.538	100

A,B: Agricultura, ramaderia, caça, silvicultura i pesca. C: Indústries extractives. D: Indústries manufactureres.
E: Producció i distribució d'energia elèctrica, aigua i gas. F: Construcció. G,H: Comerç i hosteleria. I: Transport, emmagatzematge i comunicacions. J: Intermediació financera. K: Activitats immobiliàries i de lloguer. serveis empresarials.
M,N,O: Educació, activitats sanitàries, veterinàries i socials.

Font: Elaboració pròpia a partir de dades de la Seguridad Social i la Dir. Gral. de Fomento de la Economía Social. Madrid, 2001.

Per tant, el moviment català de les societats laborals apunta excel·lents perspectives, en tant que combina la innovació en el sector serveis i conserva la tradició industrial en la qual es va forjar el moviment, tot i que segurament per poc temps.

Conclusions

Les societats laborals són organitzacions empresarials orientades al mercat, però el seu objectiu principal no és la rendibilitat del capital invertit en l'organització. El seu objectiu és la creació i el manteniment posterior dels llocs de treball que són creats per iniciativa d'un col·lectiu de treballadors que opten per convertir-se en empresaris. Són organitzacions que han desenvolupat una cultura empresarial diferent –com es recull en el cas de Telecsal, que s'exposa amb tot detall a continuació–, i que estan al servei dels seus socis treballadors.

Les societats laborals van néixer a contracor de qualsevol ortodòxia, a finals dels anys setanta del segle XX, com a conseqüència de la crisi industrial imperant en aquell moment. El naixement de les societats laborals va permetre desmitificar alguns mites, i va permetre demostrar que els treballadors també poden ser empresaris. La seva consolidació com a moviment va evidenciar la diferència entre el propietari del capital i l'emprenedor, dues figures o funcions diferents que no s'han de confondre. Els treballadors que van optar per crear una societat laboral van ser emprenedors, per la força dels esdeveniments, però, en tot cas, emprenedors. Van mostrar que eren capaços de reflotar una empresa en crisi. Per la seva banda, aquesta experiència va ser una oportunitat perquè els treballadors aprenguessin a dirigir. Amb la tècnica de formació learning by doing, van aprendre a trobar l'equilibri entre, per un costat, l'exigència de control de despeses i la competitivitat que demanava el mercat, i per un altre, el desig de mantenir el major nombre de llocs de treball possibles. Van aprendre que era incompatible el manteniment de la porta de fàbrica oberta amb el del nombre màxim de llocs de treball, heretats de l'anterior empresa. Van haver d'escollir. El procés d'elecció va ser dolorós. Va haver-hi iniciatives de societats laborals que no van superar aquesta fase i, al final, després de processos assemblearis extraordinàriament durs, van haver de tancar.

El reconeixement institucional, a partir de l'any 1986, permet el desenvolupament d'un moviment empresarial de societat laboral força diferenciat del període de naixement. Les adquisicions d'empreses en crisi perden protagonisme en benefici de la iniciativa empresarial ex novo, procedent d'un petit grup de treballadors que volen crear el seu lloc de treball amb la constitució d'una empresa amb fórmula jurídica de societat laboral. La llei de 1997 va facilitar encara més el foment d'aquestes iniciatives empresarials, que tenien com a característica fonamental ser molt intenses en treball. Avui, el moviment d'empreses societats laborals es caracteritza per la seva reduïda dimensió, la importància creixent del sector serveis i de la construcció, i la pèrdua relativa del sector indústria, bressol de les societats laborals.

Van ser iniciatives que van néixer sense cap recolzament institucional. En el moment del seu naixement, no van rebre el recolzament dels sindicats, ni tampoc dels responsables de les polítiques d'ocupació. Tal vegada és necessari reconèixer que les societats laborals van saber afrontar les adversitats, tant d'ordre empresarial com provinents de la manca de suport institucional. A més, van donar una lliçó magistral a la societat en fundar un moviment d'empresa participada que, un quart de segle més tard, és una realitat viva i dinàmica.

CAS: TELECSAL, NOVES TÈCNIQUES ELÈCTRIQUES, S.A.L.

Raó Social: Noves Tècniques Elèctriques, S.A.L.

Domicili Social: c/ Lafont, 8 –10 (xamfrà Nou de la Rambla, 125) Barcelona

Data de constitució: 9 de març de 1984

Sector d'Activitat: Serveis. Electricitat Industrial. Instal·lacions d'alta i baixa tensió, equipaments electrònics i aplicació de microprocessadors.

Nombre de Socis: 41

Nombre de Treballadors: 55 treballadors

Facturació (a 31-12-00): 930 milions de pessetes

La trajectòria empresarial de la societat anònima laboral TELECSAL, situada al Poble Sec de Barcelona, és a punt d'assolir la majoria d'edat. Constitueix un cas prodigiós de lluita empresarial per tal de mantenir els llocs de treball dins del sector de serveis industrials d'electricitat. La gran versatilitat de la seva activitat obliga, entre d'altres moltes consideracions, a que la totalitat del personal estigui permanentment en processos de formació continuada. L'excel·lent formació del seu equip humà, el gran compromís dels treballadors amb el projecte empresarial, i un veritable exercici de participació i democràcia interna constitueixen les claus per explicar que TELECSAL s'hagi mantingut en peu durant les recessions que han castigat el sector al llarg de la seva existència, així com per què, des del 1995, es troba en franca expansió.

LA GESTACIÓ DE TELECSAL

Noves Tècniques Elèctriques, SAL (TELECSAL) fou creada el 9 de març de 1984 a partir d'una suspensió de pagaments i posterior liquidació i tancament de la societat anònima Tècniques Elèctriques.

L'antiga societat anònima, durant la dècada dels setanta encara gaudia d'una estabilitat considerable. Els primers símptomes de la crisi industrial dels setanta foren advertits durant el 1978, quan la tendència havia canviat en els índexs de producció de la majoria d'empreses industrials d'aquest país.

La suspensió de pagaments es produí el 1981, quan els impagats s'acumulaven sense possibilitat d'afrontar-los. El principal motiu va ser la crisi generalitzada en el subsector paperer, principal activitat del qual depenia Tècniques Elèctriques, i en el qual s'ubicaven el seus principals clients.

Els primers intents de viabilitat van forçar un expedient de regulació d'ocupació que va significar enviar una cinquantena de treballadors a l'atur, de forma que l'empresa veia reduïda la seva plantilla a gairebé la meitat (de 110 treballadors a 60).

Una vegada la situació es va estabilitzar i la recessió va haver tocat fons, els anys del 1981 al 1983 foren d'una calma relativa, si bé la situació de debilitat empresarial era encara prou elevada en el teixit productiu industrial de Barcelona.

El 1983 es produïren una sèrie de suspensions de pagaments entre els principals clients de Tècniques Elèctriques, de forma que la cadena d'impagats va tenir unes conseqüències nefastes en l'estructura financera de l'empresa.

És en aquests moments que la Direcció es planteja la possibilitat d'obrir la participació de l'empresa a determinats treballadors, demanant la màxima col·laboració en el finançament de la casa. La por a perdre el patrimoni i el control de l'empresa provoquen la manca d'entesa entre la propietat i els treballadors a l'hora de buscar alternatives de viabilitat. La situació s'agreuja, de forma que els deutes s'acumulen. Els principals creditors són la Seguretat Social, Hisenda i els proveïdors. La decisió final consisteix a declarar la suspensió de pagaments, i encaminar-se cap al tancament definitiu.

Cap a finals del 1983, una comissió formada per 6 treballadors i directius, que creien en la viabilitat de l'empresa, sol·licita assessorament extern per tal de cercar vies imaginatives per a mantenir l'activitat sota uns nous paràmetres d'actuació: es tractava de veure si el nou fenomen de les societats anònimes laborals podia ser vàlid en aquest cas. L'assessorament extern que participava en aquesta comissió va sintonitzar perfectament amb l'esperit actiu dels antics treballadors: Blanes Buffet, la rauxa del qual era prou coneguda en els cercles de treballadors actius de l'època, havia prestat els seus serveis a diverses iniciatives que havien germinat en societats anònimes laborals. Val la pena remarcar que el Blanes Buffet continua avui dia, després de 17 anys, essent l'staff de la Direcció de TELECSAL.

El criteri respectat per aquesta comissió d'estudi del nou projecte empresarial va ser el de mantenir, en la mesura del possible, l'antic patrimoni, de forma que la transició cap a la nova situació fos el màxim de respectuosa amb el propietari anterior.

EL NAIXEMENT DE TELECSAL

Dins del naixement de TELECSAL podem distingir entre el període constituent –el que seria purament la constitució de la nova societat anònima que incorporava el qualificatiu de “laboral”–, i la lluita empresarial per aconseguir que aquest nou projecte esdevingués viable econòmicament.

El període constituent de TELECSAL s'inicia a finals de 1983, i s'allarga fins a març de 1984. Un cop presa la decisió de tancar l'antiga societat anònima, el propietari anterior pretenia continuar l'activitat segons alguna fórmula que li permetés mantenir el seu patrimoni i el control de l'empresa. L'únic mitjà al seu abast per aconseguir-ho era el suport dels treballadors, obrint-los la participació de l'empresa de forma que aquests capitalitzessin una institució que carregava un volum de deute excessiu. La manca d'entesa es va deure al fet que aquest propietari no ofería cap contrapartida real que satisfés els treballadors, ja que se'ls exigia que assumissin una responsabilitat i un risc empresarial que no els pertocava, si únicament se'ls permetia haver de continuar essent treballadors sense poder incidir de forma real en el canvi de rumb que requeria l'activitat empresarial. Tanmateix, restaven a la dependència dels dictats del propietari, el qual ofería una inseguretat que no era compatible amb l'esforç a tots nivells que aquest els demanava.

El nou projecte s'inicia al març del 1984 i no assoleix una certa estabilitat fins al 1986, una vegada els treballadors perceben les capitalitzacions per desocupació.

Es tracta de dos anys de lluita a tots nivells:

-En primer lloc, amb l'antic propietari, per tal d'evitar les traves que aquest tractava d'imposar: el propietari va retirar els avals per por de perdre la seva propietat.

-D'altra banda, va caldre mantenir la cohesió entre els treballadors per apuntalar el nou projecte: el 100% dels treballadors va subscriure íntegrament el capital social de TELECSAL, impulsats principalment (a banda del component ideològic que comportava la possibilitat d'accés dels treballadors als mitjans de producció) per la por a perdre la feina. Val la pena incidir en aquest aspecte, donat que el component objectiu de la por a quedar en atur va ser immensament superior al component ideològic consistent a fer realitat un projecte de participació democràtica dels treballadors. Tanmateix, cal remarcar que ambdós components no són per ells mateixos exclusius, sinó que es van retroalimentar en forma de cercle virtuós, donat que les dosis d'imaginació que calia aportar al projecte havien de néixer necessàriament de les dues fonts.

I, finalment, va ser també necessari convèncer els bancs, els proveïdors i els clients que mantinguessin la confiança en el nou projecte: una vegada l'antic propietari havia retirat els avals,

calia demanar confiança i paciència a tot l'entorn en el qual TELECSAL es movia. Podríem considerar que TELECSAL va dur a terme un compromís amb les empreses, bancs i treballadors i administracions amb què es relacionava. O sigui, la responsabilitat social va ser el que va guiar els intents de reflotar la situació de l'empresa.

Per part de l'administració, el pes de la llei va haver de caure damunt de l'antiga empresa, de forma que dins el procés de liquidació, els actius d'aquesta van ser degudament embargats i dirigits a subhasta. Era just el moment que l'administració intentava buscar fórmules per acotar i alhora potenciar un fenomen que havia vist desenvolupar-se davant la seva mirada perplexa i passiva: el fenomen de les societats laborals.

Per part dels treballadors, es va produir l'expedient de regulació de l'antiga empresa, confiant que es permetés als treballadors una vegada a l'atur poder aconseguir les capitalitzacions per desocupació que encara no eren vigents.

Per part dels bancs, clients i proveïdors, es van mantenir una sèrie d'entrevistes amb l'objectiu d'explicar els plans de viabilitat de la nova empresa, de forma que mantinguessin les relacions financeres i productives. Per part dels bancs, aquests van mantenir les línies de crèdit mercès l'aval de la pròpia empresa.

Als clients, se'ls va demanar que seguissin confiant en TELECSAL, per poder satisfer les comandes, i mostressin flexibilitat en els cobraments.

Pel que fa als proveïdors, es va demanar una demora en els pagaments, de forma que la situació es pogués remuntar una vegada l'activitat de TELECSAL quedés estabilitzada.

En definitiva, es tractava d'establir una dinàmica de confiança entre tots els agents que directa o indirectament es relacionaven amb TELECSAL.

Val la pena esmentar aquí que el resultat de totes aquestes lluites ha estat la configuració de tot el tarannà empresarial de TELECSAL, avui dia encara vigent. El fet que actualment es mantingui el 50% de la plantilla, un bon nombre de proveïdors, un bon nombre de clients i un banc, que van creure tots plegats en el projecte en el moment decisiu, és la mostra de l'ètica empresarial, basada en la confiança, que regeix la direcció de TELECSAL encara actualment.

La situació al març del 1984 no podia ser pitjor: els actius de l'antiga empresa es trobaven embargats per Hisenda, i el volum de deutes salarials als treballadors era important. En aquests moments, calia esperar que els actius fossin subhastats públicament, fet que no succeiria fins al 1985. Tanmateix, l'expedient de regulació de la vella empresa afectava a la totalitat de la plantilla, de forma que aquesta va incorporar-se a les files de l'atur, esperant percebre algun tipus d'indemnització mitjançant el fons de garantia salarial, i fonamentalment mitjançant les capitalitzacions de l'atur.

EL PROCÉS DE SANEJAMENT

A partir del 1986, la situació financera de TELECSAL millora considerablement principalment per dos motius.

Per un costat, el 1986 van arribar els fons de capitalització, que van suposar una injecció de 64 milions de pessetes. La quantitat aproximada per cada treballador va ser d'un milió de pessetes.

Una operació important va ser una comanda provinent d'una empresa de Burriana (Castelló) consistent en paper d'embolicar fruita. El més curiós va ser que aquesta empresa també era una societat laboral. Aquesta operació significava una inversió conjunta de 40 milions. El problema era que ni els bancs ni cap institució pública ni cap empresa no volien intervenir en aquesta operació degut al risc que suposava la transacció entre dues societats laborals. Finalment, la convicció i el poder de persuasió dels dirigents de TELECSAL van permetre que el Banc de Sabadell assumís el descompte de l'operació.

L'altre motiu va ser la recuperació de l'economia espanyola, una vegada el cicle recessiu de la segona crisi industrial i petrolera ja era història. L'any 1986, l'economia espanyola va iniciar un cicle expansiu que s'allargaria fins a principis dels anys noranta.

LA CRISI POLÍTICA INTERNA: LA DEMOCRÀCIA INTERNA S'IMPOSA

Val la pena assenyalar que a TELECSAL, a banda de lluitar per la supervivència productiva, hi ha hagut en certs moments tensions inherents a la forma d'organitzar l'empresa. És precisament en aquests casos on es mostra la màxima diferència entre una empresa lucrativa convencional, en la qual les decisions polítiques es prenen de forma jeràrquica, i una societat laboral, en

la qual hi ha mecanismes perquè es aquestes es preguin de forma democràtica. En el cas que ens ocupa, aquesta particularitat es va dur fins a les últimes conseqüències durant el 1987, any en què una lluita entre faccions es va resoldre convocant unes eleccions. És important senyalar que es tractava d'un es tractava d'unes eleccions per ocupar els càrrecs del Consell d'Administració mitjançant llistes obertes.

Els motius de les disputes, a banda de les lògiques qüestions personals que solen aflorar per altres motius, era la divisió entre els components del Consell d'Administració sobre com s'havia d'organitzar la gerència de l'empresa: per una banda, hi havia els partidaris d'una doble gerència, administrativa i tècnica, i per l'altra, un corrent que defensava un model de gerència única. Amb el temps, ambdós corrents dins del Consell d'Administració es van separar cada cop més, i alhora es van estendre a la resta de treballadors, de forma que la quotidianitat de l'empresa es va veure afectada per una mena de guerra soterrada, no exempta de violència dialèctica.

La forma de resoldre aquest conflicte no podia ser altra que convocar eleccions al Consell d'Administració, de forma que els candidats sortints havien d'organitzar l'empresa en funció de la majoria que es produís. No es van presentar candidatures tancades, sinó que es va donar la possibilitat que les votacions fossin flexibles, en forma de llistes obertes. Aquest fet suposà una clarificació absoluta en la dimensió política de l'empresa, de forma que es va imposar el corrent d'opinió de mantenir una gerència única.

EL PERÍODE 1991 – 1995: OLIMPIADES I RECESSIÓ

El període de bonança empresarial experimentat en l'economia espanyola va tenir el seu punt d'inflexió l'any 1992, any important per la ciutat de Barcelona, que acollia l'edició dels Jocs Olímpics.

La situació de TELECSAL en el període 1987 i 1991 fou d'estabilitat i de progressiva expansió. Un punt a considerar va ser la concessió municipal d'una obra d'instal·lació de 35 km de galeria elèctrica a la Ronda de Dalt, la qual havia d'estar llesta pels Jocs. Aquesta operació significà la duplicació de la facturació de l'empresa, que va passar dels 400 milions fins als 900. Com en moltes altres empreses, això tan sols fou un miratge, donat que, una vegada acabada l'experiència olímpica i finalitzada la forta inversió pública en infraestructures, calgué redimensionar l'activitat de l'empresa a un funcionament econòmic real. El 1993 es va entrar en una recessió salvatge que obligà prèviament a un expedient de regulació de la plantilla i a sotmetre a l'empresa a un duríssim pla d'ajustament.

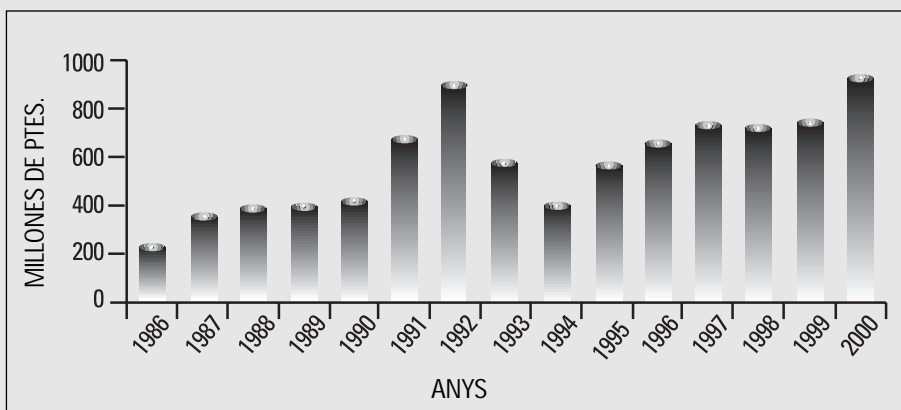
El pla d'ajustament contemplava que entrés a l'atur part de la plantilla, procurant que l'activitat es mantingués. Mitjançant acord dels treballadors, s'acordà que l'expedient de regulació afectés fonamentalment a la pròpia direcció de l'empresa, de forma que es mantenien en actiu els treballadors directes, o sigui, els operaris, els quals haurien de veure reduït el seu sou en un 20%. Aquest excedent de remuneracions es destinaria a la constitució d'un fons per a finançar el manteniment dels ingressos dels treballadors –fonamentalment directius– que ara passarien a percebre les prestacions d'atur. Tanmateix, aquests treballadors continuarien desenvolupant les seves tasques de direcció d'una forma absolutament atípica des de casa seva, o bé visitant l'empresa de forma ocasional.

La nova estructura de costos resultant de tot aquest procés va permetre continuar l'activitat de l'empresa, i a mesura que la situació econòmica remuntava, es dugueren a terme les recontractacions del personal anteriorment acomiadat.

DEL 1995 FINS A L'ACTUALITAT

Una vegada entrats en el darrer cicle econòmic expansiu, que actualment ja ha tocat sostre, TELECSAL inicià en el 1995 una trajectòria de sòlida expansió que s'ha traduït, des de llavors, en un increment sòlid i constant de la seva facturació.

FACTURACIO 1986-2000



Actualment, TELECSAL compta amb 55 treballadors, dels quals 41 són socis, de forma que el 75% de la plantilla és a la vegada la propietària de l'empresa. Des de la direcció, la voluntat és que sigui la totalitat de la plantilla la que posseeixi el 100% del capital accionarial. El motiu és la homogeneització de la base social de l'empresa per poder exercir la democràcia interna de forma compatible amb la rapidesa de resposta que exigeix el mercat actual.

L'activitat de TELECSAL es concentra fonamentalment en les instal·lacions d'electricitat industrial, que comprèn des d'instal·lacions de mitja i baixa tensió, fins a equips electrònics i aplicació de microprocessadors. La reparació de maquinària elèctrica i l'assistència tècnica són dues activitats addicionals, tot i que de menor importància. Els seus serveis s'ofereixen a totes les branques de la indústria i especialment a sectors amb processos de fabricació continuada. Les activitats industrials de TELECSAL es desenvolupen sota el control i la supervisió del Departament d'Enginyeria.

L'empresa compta amb una estructura organitzativa lineal i d'staff, i sovint es converteix en matricial, donat que el Departament d'Enginyeria opera en funció dels projectes que desenvolupa, siguin de qualitat, d'automatització i control de processos industrials o bé d'automatització de maquinària, els quals incumbeixen a la majoria de departaments. Les assessories externes són importants tant en el departament anomenat social (nòmines) i el d'assegurament de la qualitat, com en la Gerència i el propi Consell d'Administració. Cal destacar que existeix un Comitè de Qualitat que intercedeix entre la Gerència i el conjunt de departaments en línia.

ANÀLISI I CONCLUSIONS

Segons Pere Oller, gerent de TELECSAL, la clau de l'èxit és el clima de confiança en l'empresa, necessari per exercir la democràcia econòmica i per a fomentar la veritable cooperació entre tots els treballadors, de forma que s'augmenti l'esperit col·lectiu de lluita i la resistència empresarial davant les adversitats del mercat.

L'actuació de la direcció s'ha establert a partir de la base de la igualtat de drets i obligacions dels treballadors, respectant les òbvies diferències entre la base social de l'empresa, si bé s'ha procurat no crear desigualtats afegides.

La direcció té la voluntat d'homogeneitzar al màxim la base social de l'empresa, de forma que en un futur pròxim el 100% del capital social estigui en mans de la totalitat dels treballadors.

Tanmateix, cal remarcar que les participacions dels treballadors en el capital social de l'empresa són igualitàries i no tenen cap valor nominal. L'ur valor simbòlic és d'una pesseta. La idea de fons és que la participació en l'accionariat d'una societat laboral no està destinada a enriquir ningú, sinó que es considera una simple 'credencial' per participar en les decisions de l'empresa.

TELECSAL no compta amb un departament pròpiament de Recursos Humans, donat que, a part dels temes més administratius, les qüestions relacionades amb la selecció de personal, la confecció de plantilles, el disseny de llocs de treball, els incentius o les accions socials dins de l'empresa, les consensuen democràticament els mateixos treballadors mitjançant la participació en la Junta General de Socis, organisme que s'assimila a una assemblea general de socis, i que pot constituir-se de forma extraordinària quan s'escaigui.

El Consell d'Administració compta amb la participació de tots els responsables de tots els departaments, de forma que les seves reunions setmanals abasten qualsevol qüestió, no només de caràcter econòmic i productiu, sinó de caràcter social. El sistema de tracte al personal és automàtic i permanent, i està establerta la norma no escrita que els despatxos de la direcció tenen les portes obertes per a qualsevol assumpte en qualsevol moment. La informació és permanentment fluida, i es vehicula en qualsevol direcció pels canals automàtics de proximitat en els llocs de treball.

Aquesta organització del treball i la cultura empresarial que regeix TELECSAL han permès que el 50% de la plantilla actual compti amb una antiguitat com a mínim igual a la de la pròpia empresa, fet que il·lustra la voluntat de crear i mantenir els llocs de treball a llarg termini, eix fonamental que ha anat guiant totes les accions de la direcció.

Font: Elaboració pròpia a partir d'entrevista amb Pere Oler, gerent de TELECSAL



Les empreses socials d'inserció pel treball

Hi ha empreses que fan funcions de redistribució i funcions de producció. Un exemple concret són les empreses que contracten persones considerades de difícil ocupabilitat.

No es disposa d'una anàlisi sistemàtica de les empreses socials d'inserció pel treball excepte en nivells molt locals. La informació sobre les empreses socials implicades en la remotivació de persones amb desavantatges a partir del treball es manté molt fragmentada. Aquesta informació deriva principalment de la investigació empírica, basada en els estudis de casos. Els membres de la xarxa europea EMES (Emergence de l'Entreprise Social) han fet un esforç per construir una aproximació estimativa preliminar de la difusió d'aquest tipus d'empresa social en la majoria dels països de l'Europa comunitària: J. Defourny, L. Favreau i J.L. Laville (dir.) Insertion et nouvelle économie sociale. [Ed. Desclée de Brouwer. L'edició en llengua castellana es deu a CIRIEC-Espanya]. A continuació s'analitzen les característiques principals que presenten aquestes empreses en el context espanyol.

Origen de l'empresa d'inserció social pel treball

Es tracta d'iniciatives que han nascut de baix a dalt. D'aquí que a l'empresa que actua en l'àmbit de la inserció pel treball se li pugui atribuir el significat de community enterprise.

Els promotors poden ser:

- a) comunitats de cristians,
- b) associacions de veïns,
- c) experiències d'autoocupació que presten serveis a les persones amb discapacitats socials.

La fórmula jurídica originària és l'associació, que molts cops evoluciona i esdevé fundació, encara que també pot trobar-se la fórmula jurídica de societat laboral com és el cas de Can Ensenya, a Barcelona.

Per què les comunitats de cristians dels barris, o les associacions de veïns comencen a crear empreses d'inserció a partir de mitjan anys vuitanta? La resposta és perquè apareixen les condicions necessàries a fi i efecte que aquestes associacions de cristians i de veïns comencin a constatar aquesta necessitat i així doncs vulguin satisfer-la.

L'economia espanyola comença a destruir ocupació a partir de mitjans dels anys setanta. El resultat és un creixement continuat de les taxes d'atur que repercuteix de forma significativa en les persones amb un baix nivell d'ocupabilitat. És amb el sorgiment de l'atur estructural en aquest país, que les associacions de cristians i veïns es converteixen en empresaris socials. El seu objectiu no és acumular riquesa mitjançant la gestió d'una empresa, sinó oferir ocupació a aquelles persones sistemàticament excloses del mercat laboral.

En definitiva, les experiències empresarials sorgides de la pròpia societat tenen com a objectiu cobrir una necessitat, detectada pel grup de promotors, que no acaba de ser satisfeta pel sector privat tradicional ni tampoc pel sector públic.

És molt important conèixer qui són els promotors de les iniciatives empresarials en qualsevol àmbit d'activitat i, per tant, també en l'àmbit de les empreses que actuen en la inserció social pel treball.

Per què és important conèixer qui són els promotors de l'experiència empresarial? Perquè determina la seva cultura empresarial. Totes aquestes empreses estan actuant en un mateix àmbit d'actuació, totes tenen com a objectiu la inserció de persones de difícil ocupabilitat en el mercat laboral ordinari, totes poden estar utilitzant fórmules jurídiques pertanyents a l'Economia Social o Tercer Sector. Això no obstant, com es prenen les decisions en l'interior de l'empresa, qui forma part dels òrgans polítics de l'empresa i quina és la missió de l'empresa, depèn de qui és el grup promotor. Això implica que no és fàcil estandaritzar aquest perfil d'empresa.

L'empresa de l'Economia Social és simplement un instrument, els objectius o missions per a què s'empra poden ser molt diversos, i depenen del grup promotor: no té la mateixa cultura empresarial una empresa formada per persones l'objectiu de les quals és l'autocupació que una empresa els promotors de la qual són una comunitat de veïns preocupats per la manca de perspectiva de treball dels joves del barri amb problemes d'escolarització.

Per què en el seu origen s'opta freqüentment per la fórmula de l'associació? En els orígens de l'entitat, l'elecció de la fórmula jurídica associació es realitza no tant pel seu significat d'entitat sense afany de lucre i democràtica sinó, fonamentalment, perquè és la que genera menys despeses formals de constitució i de funcionament.

En la posada en funcionament de l'experiència, els seus promotors no són conscients que amb el seu comportament estan creant empresa i actuant com a empresaris. Amb el pas del temps, amb el desenvolupament empresarial i l'evolució del marc jurídic, però, els promotors comencen a plantejar-se altres fórmules de major reconeixement institucional com són, per exemple, les operating fundacions per al cas espanyol.

Les empreses d'inserció social pel treball: Empreses finalistes o empreses de transició?

Un tema actual de discussió entre les empreses d'inserció social pel treball consisteix a saber si aquestes empreses que contracten persones amb baix nivell d'ocupabilitat han de ser empreses pont o empreses que facilitin ocupació a una persona amb discapacitat en el curs de tota la seva vida laboral.

Les empreses que contracten persones amb discapacitat social, sempre, des dels seus orígens, s'han plantejat ser empreses de trànsit, mai empreses finalistes. Saben que no han de convertir-se en magatzem de persones amb baix nivell d'ocupabilitat. Han d'evitar el fenomen del ghetto, i tenen molt clar que la inserció real d'aquestes persones en la societat es realitzarà quan trobin una ocupació i una estabilitat en el mercat ordinari.

Les empreses que contracten persones amb discapacitat social no disposen encara d'un departament que desenvolupi funcions d'agència d'ocupació, com és el cas, per exemple, d'alguns tallers especials. La inserció en el mercat ordinari s'aconsegueix mitjançant la realització d'activitats productives que permetin la relació amb les empreses convencionals, de manera que, compartint treballs, l'empresa d'inserció aconsegueix introduir-hi persones socialment excloses. Per exemple, el cas d'un jove amb antecedents penals: el seu problema és el seu currículum, i no el seu nivell de productivitat, per això, l'empresa d'inserció li ofereix un contracte de treball i estar en contacte amb les empreses, ambdós elements claus que han de facilitar l'obtenció d'un treball ordinari en el mercat laboral convencional.

Exemples d'empreses socials d'inserció pel treball

L'aparició de les empreses socials d'inserció social pel treball s'ha d'entendre com una prova de la interacció activa entre l'oferta i la demanda de treball. La lluita contra la desocupació demana l'aplicació d'una estratègia local proactiva que trenqui amb el concepte de mercat de treball com a lloc d'intercanvi anònim dels recursos humans. Implica, especialment, una transformació de les funcions assumides pels responsables de les polítiques d'ocupació.

El concepte d'empresa d'inserció i, més generalment, d'àmbit a mig camí entre l'atur i un lloc de treball en el mercat ordinari s'ha imposat en el debat polític en els darrers anys. A tots els països membres de la UE i a la resta de països rics s'han desenvolupat experiències similars. A continuació, en aquest informe es presenta una aproximació a les experiències de França, Itàlia, Alemanya i Canadà. Es tanca aquest apartat aportant altres casos d'empreses socials espanyoles que fan també aquesta tasca d'inserció pel treball.

França: les empreses d'inserció social, les associacions intermediàries i les Régies de quartiers.

Empreses d'inserció

El més gran número d'experiments que combinen formació i producció s'ha fet amb l'estatut d'associació. L'origen és la circular 44 de 1979 que reconeix els centres d'acolliment i readaptació social, pensant en els joves socialment exclosos. Aquests centres d'acollida van combinar formació amb producció dirigida al mercat, com és el cas de la construcció i el manteniment de jardins. Aquestes experiències assoleixen el seu ple reconeixement institucional en el 1985 com a empreses d'inserció. A partir d'aquest moment, s'inicia la seva multiplicació. L'any 1993 es registren unes 700 empreses d'inserció. Són petites empreses: el 48% té entre 10 i 49 treballadors, i només el 5% té més de 49 treballadors, amb una mitjana de 10 llocs de treball. L'evolució cap una activitat més productiva ha fet que algunes d'aquestes empreses optessin pels estatuts jurídics de societat anònima o societat anònima de responsabilitat limitada.

Les associacions intermediàries: els treballs temporals i les feines de casa

El 1987 van tenir reconeixement institucional les associacions intermediàries que s'han desenvolupat seguint una lògica diferent a la de les empreses d'inserció: no busquen crear les seves pròpies activitats, sinó poder actuar com a intermediaris entre els parats i tercers. Procedents de les associacions d'assistència a les persones aturades, han rebut un fort recolzament dels ajuntaments. En aquests moments hi ha unes 1.000 associacions que han creat 17.000 llocs de treball a temps complet. Els particulars representen dos terços dels usuaris, però solament contracten una quarta part de les hores totals ofertes, mentre que les empreses, que representen una cinquena part dels usuaris, contracten la meitat de les hores.

Les régies de quartier o empreses arrendatàries de serveis públics en els barris

Una *régie de quartier* agrupa en societat al municipi, als llogaters socials i a les associacions que actuen al barri per intervenir conjuntament en la gestió del territori.

La seva missió tècnica –neteja, dinamització cultural, “posar guapo el barri” i vigilar– és l'instrument que permet el reforçament del lligam social, la mobilització dels actors, inventar formes participatives de gestió urbana i, sobretot, construir amb els habitants una ciutadania activa en el barri.

L'acció sobre el territori constitueix el fonament de l'acció de la *régie*. La seva missió pràctica és netejar, entretenir, embellir el barri i vigilar-lo. Aquestes activitats de base, amb un fort valor simbòlic (neteja d'espais col·lectius, manteniment d'habitatges i jardins...), es contracten a l'empresa que fa de gestor al barri. En el supòsit que el barri tingui habitatges socials, aquesta activitat es contracta a l'ens públic que s'encarrega del seu manteniment.

Els efectes induïts d'aquestes activitats són: a) la integració dels habitants amb dificultats; b) la promoció de serveis de proximitat (responent a les necessitats no satisfetes), i c) noves formes d'activitat. En definitiva, amb aquestes activitats tècniques, la *régie de quartier* inicia un cercle virtuós de revitalització econòmica i social del territori.

La base jurídica és la Llei d'Associacions de 1901. És a dir, la *régie de quartier* és una associació.

La *régie de quartier* agrupa l'ajuntament, els llogaters socials i els representants dels habitants. Aquests tres socis fan les funcions d'administradors voluntaris. En conformitat amb les orientacions del Consell d'Administració, hi ha un equip de professionals o de treballadors permanents que s'encarreguen de posar en marxa el projecte. Aquesta paritat entre voluntaris i professionals constitueix la base del funcionament democràtic d'una *régie*.

Els habitants del barri són, a la vegada, els usuaris dels serveis que es fan i els beneficiaris dels llocs de treball que es creen.

L'ajuntament espera de la *régie* que porti la seva contribució a la gestió tècnica del barri, a la creació de llocs de treball i a la participació ciutadana dels habitants.

Els llogaters socials consideren la *régie* com un operador capaç de contribuir a la rehabilitació del barri. A més, en associació amb els habitants, la *régie* permet inventar noves formes de gestió participativa. La *régie de quartier* també pot treballar per altres empreses i associacions, però sempre del barri.

L'any 1996 hi havia unes cent *régies de quartier* a tota França. S'agrupen en una xarxa nacional que s'anomena Comité National de Liaison des Régies de Quartier (CNLRQ).

A continuació, es presenta l'anàlisi de dos casos de *régie de quartier*.

*CAS: LA RÉGIE DE QUARTIER DE VILLENEUVE, VILLAGE OLYMPIQUE**

Villeneuve és un barri que es va construir arran dels Jocs Olímpics que es van celebrar a França als anys setanta. És un barri nou on es combina l'habitatge social amb l'habitatge de compra. S'hi poden trobar escoles, un mercat propi, restaurants socials, residències per a les persones grans del barri que ja no poden viure soles. És a dir, és un barri extraordinàriament ben equipat de serveis col·lectius on viuen 15.000 persones, i es troba situat en un racó preciós de la ciutat de Grenoble.

Durant els primers 10 anys de la seva vida, va ser un barri de moda que va atreure professionals i persones de classe mitjana. Tanmateix, en els darrers quinze anys ha entrat en un procés de deteriorament que ha provocat que part dels habitants d'habitatge de compra hagin marxat del barri.

L'any 1987, totes les associacions que actuaven al barri van iniciar una dinàmica de reflexió col·lectiva que va durar dos anys. El 1989 es crea la Régie de Quartier de Villeneuve Ville Olimpyque. Les associacions que van participar eren el sindicat de família, l'associació de dones, l'associació de cristians i l'associació de joves.

D'entrada, van contractar 24 dones per treballar una hora diària. Eren dones que rebien una ajuda assistencial de l'estat, però estaven totalment excloses. Amb l'excusa de treballar una hora al dia, havien de participar en cursos d'autoestima, de sexualitat..., i a més, anaven adquirint hàbits de treball i responsabilitats.

El Consell d'Administració d'aquesta associació està compost per:
les associacions del barri
els habitants del barri
els poders públics
els ens encarregats de la gestió del barri

El Consell d'Administració el formen 21 membres, dos dels quals són polítics. Aquest Consell escull un equip de direcció format per 8 professionals. Donen feina a 75 persones, el que és l'equivalent a 38 llocs de treball a temps complet.

Les activitats econòmiques que duen a terme són:

Activitats de manteniment: lampisteria, neteja de sanitària de pisos, electricitat, petites reparacions, fusteria, pintura, tapisseria. Hi treballen 55 persones.

Vigilància dels pàrkings a l'aire lliure del barri: 15 persones són les encarregades d'aquesta activitat.

Merceria on es venen fils i agulles i, alhora, és també un taller d'arreglar peces de vestit. Hi treballen cinc costureres.

Des de 1989 aquesta régie de quartier ha fet 180 contractes de treball, dels quals 72 van ser a homes i 108 dones. Hi ha una persona que s'encarrega de desenvolupar itineraris individuals d'inserció. En els darrers dos anys 224 persones s'han incorporat en el mercat de treball ordinari; mentre 5 persones se les ha considerat "sense solució" per part de la régie de quartier.

Font: Elaboració pròpia a partir de Defoumy, J. Favreau, L. i Laville, J. L. (directors) (1997). Inserción y nueva economía social, ed. Ciriec España per la versió castellana, València.

*CAS: LA RÉGIE DE QUARTIER REPERES, LA SOURCE, ORLEANS**

Es va crear en el 1992 en un barri de protecció social d'Orleans amb 43.000 habitants. Els seus promotors van ser l'ajuntament, els portadors de capital i les associacions del barri. Aquestes associacions, reunides en una xarxa que s'anomena Convergence, es van recolzar en un projecte associatiu "per fer participar als habitants en la millora de la vida quotidiana" a partir de tres grans objectius: revalorització de l'entorn social i del barri en la ciutat; fer participar als habitants en la vida econòmica, social, cultural i en l'animació del barri, i proposar accions d'inserció i de reinserció social i professional per als habitants amb dificultats.

Van començar amb el manteniment de les zones comunals i la vigilància. El servei públic encarregat d'aquestes tasques va contractar a l'empresa per a la seva realització. Per aquestes activitats es va contractar 18 persones amb contracte indefinit i 6 amb contracte temporal. Es van negociar també intervencions puntuals a la universitat, a diverses associacions, a correus... A més, un formador tècnic va crear un servei d'intervencions ràpides (petites reparacions que exigien un mínim de coneixements tècnics). Paral·lelament, l'empresa desenvolupava una funció d'animació mitjançant l'acollida, l'orientació i l'assistència administrativa als habitants amb més dificultats.

Des d'aleshores, han iniciat noves activitats: un servei d'espais exteriors en col·laboració amb diferents serveis de la ciutat, un servei d'animació i altres serveis de proximitat. Des del març de 1996 han creat un servei per al ciutadà, consistent en contractar joves/adults del barri (d'una mitjana d'edat de 23 anys) que, dirigits per un psicòleg, realitzen tasques d'animadors: tant per activitats extraescolars per a nens i joves d'entre 8 i 16 anys com per l'assistència a persones de mobilitat reduïda en llocs "sensibles" (aparcaments, autobusos, sortides d'escoles). Com a actors voluntaris, han fet, entre altres activitats, campanyes de sensibilització sobre la recollida selectiva de deixalles, concurs de balcons per embellir els carrers...

L'any 1996 van ingressar més de 6 milions de francs francesos, dels quals el 68% van ser en concepte de prestació de serveis i el 32% en concepte de subvencions per a activitats. L'any 96, la régie de quartier va contractar 110 treballadors. A finals d'aquell any, 79 persones havien trobat feina en el mercat ordinari: 40 dones i 39 homes, el 23% dels quals tenia menys de 26 anys, el 64% entre 26 i 50 anys i el 13% més de 50 anys. Aquesta perspectiva de dinamització, a més de donar feina de forma immediata, suscita moltes esperances entre els habitants. La régie de quartier s'ha convertit, a més, en un veritable centre d'animació del barri.

Font: Elaboració pròpia a partir de Defoumy, J. Favreau, L. i Laville, J. L. (directors) (1997). Inserción y nueva economía social, ed. Cirioc España per la versió castellana, València.

Itàlia i les cooperatives socials solidàries de tipus B.

Des de 1991, hi ha una llei específica per a les cooperatives socials. La Llei 381 de 1991 qualifica la cooperativa social com a instrument no solament al servei del soci sinó també al servei de la col·lectivitat a través de la promoció de la persona i de la inserció social dels ciutadans. A partir d'aquesta llei, una cooperativa pot ser creada per socis voluntaris, amb un màxim del 50%, i per socis treballadors.

La llei estableix també una distinció entre dos tipus de cooperatives socials :

- a) les que ofereixen serveis socials, sanitaris o educatius, i
- b) aquelles la finalitat de les quals és la inserció social mitjançant el treball de les persones desfavorides.

La llei precisa que una cooperativa no pot pertànyer a dos grups alhora. Haurà d'escollir.

La llei també especifica les categories a les quals reserva la condició de "persones desfavorides": minusvàlids físics i mentals, toxicòmans, alcohòlics, menors procedents de famílies problemàtiques i presos en llibertat provisional. Almenys el 30% de les persones contractades en les cooperatives socials d'inserció han de pertànyer a alguna d'aquestes categories, i alhora, els treballadors desfavorits han de formar part de la cooperativa en la mesura del possible. És la cooperativa la que pren la decisió de contractació, a menys que s'hagi arribat a un acord amb algun organisme públic.

La llei preveu algunes formes de reduccions d'impostos per a les cooperatives, així com l'exempció de les càrregues socials a aquells treballadors desfavorits que han estat contractats per la cooperativa.

Finalment, la Llei 381 de 1991 ofereix a les cooperatives un accés directe al mercat públic, sense la competència de les altres empreses. La Comissió Europea va impugnar de forma immediata aquesta disposició, per considerar-la una violació a la normativa sobre la competència. La llei italiana de gener de 1996 va donar una solució a aquest problema: basant-se en una directiva comunitària, va establir en el seu article 20 que les administracions públiques poden incloure, en els plecs de condicions dels concursos públics per accedir en el mercat públic, l'obligació d'emprar un percentatge determinat de persones desfavorides.

Al contrari del que passa per exemple a França, a Itàlia les facilitats que s'han donat a les cooperatives d'inserció no han provocat reacció en negatiu per part del sector empresarial convencional, ni cap consideració com a competència deslleial. Almenys fins ara, l'expansió del sector no lucratiu i de la cooperació social ha tingut una acollida favorable per part de les empreses convencionals, que consideren que la seva presència en l'economia pot contribuir a reduir la intervenció estatal. Han sorgit diferents formes de col·laboració experimental, especialment en relació a la formació de dirigents de les cooperatives socials. En l'àmbit de la inserció de persones desfavorides, cal citar un important acord signat entre les associacions d'empresaris i el consorci de cooperatives socials de la província de Treviso. Aquest acord, aprovat pel Ministeri de Treball, preveu a títol experimental que les empreses que es comprometen a fer un determinat nombre de comandes a les cooperatives d'inserció puguin beneficiar-se d'una reducció del nombre de minusvàlids que han de contractar segons l'establert en la Llei 42 de 1968.

L'aprovació de la Llei 381 de 1991 ha accelerat el desenvolupament de les cooperatives en general i de les cooperatives dedicades a la inserció de persones desfavorides en particular. També ha ajudat a clarificar els objectius i les estructures organitzatives en imposar la separació d'activitats d'inserció i les de l'oferta de serveis socials. Com a prolongació dels efectes d'aquesta llei, s'han adoptat mesures de recolzament a nivell regional, així com un conveni laboral que introdueix formes de flexibilitat salarial i d'horaris en la jornada de treball per a les persones desfavorides. El conveni de treball preveu que la jornada laboral dels treballadors desfavorits pugui ser sensiblement inferior a la normal en la seva primera etapa d'inserció i que pugui anar-se incrementant progressivament, a mesura que el treballador adquireix les competències necessàries. A més, el conveni laboral estableix que el salari dels treballadors desfavorits pugui ser més reduït, fins un 50%, que el salari dels altres treballadors, i que el nivell salarial normalitzat s'obtingui de forma esglaonada. El període màxim és de tres anys. Algunes legislacions regionals preveuen que grups específics de persones amb minusvalies puguin treballar a la cooperativa durant els primers temps (de 6 a 12 mesos) sense que suposi cap càrrega econòmica per a la cooperativa. En aquests casos, és el govern regional qui assumeix aquesta despesa mitjançant subvencions.

L'aprovació de la llei afavoreix, a més, el reconeixement del cooperativisme social per part del moviment cooperatiu italià, així com la seva completa inserció dins d'aquest moviment. En l'actualitat, a més d'un terç de les províncies italianes, les cooperatives socials estan organitzades en consorcis locals, els quals, simultàniament, estan agrupats en un consorci nacional. En els seus diferents nivells, els consorcis fan totes les funcions que no poden fer les cooperatives de forma individual per manca de recursos: participar en la negociació col·lectiva general, organitzar

un sistema de formació, fer propostes de política social, dedicar-se a la investigació i desenvolupament, o fer funcions de promoció, d'assistència i de consultoria. Normalment, els consorcis locals agrupen, a la vegada, les cooperatives de serveis socials i les d'inserció pel treball.

Les polítiques locals també han fomentat el desenvolupament de les cooperatives d'inserció. Entre les mesures que han tingut una incidència important es troben tant aquelles que fan referència a la reducció del cost de treball dels primers llocs de treball, com la preferència per adjudicar el mercat públic a les cooperatives socials. L'eficàcia d'aquestes mesures s'ha vist reforçada per l'enfortiment del vincle entre l'agència de col·locació de cada regió i les cooperatives. D'aquesta manera, s'ha desenvolupat el recurs als programes d'inserció individualitzada per cada treballador desfavorit.

A finals de 1996, es registraren 754 cooperatives d'inserció que proporcionaven feina a 5.414 persones desfavorides sobre un total de 11.165 treballadors. La dimensió empresarial mitjana es troba entre 13 i 15 treballadors. El nombre mitjà de treballadors desfavorits es troba entre 6 i 7, xifra superior a la mitjana demanada per llei.

Les cooperatives socials es troben fonamentalment al nord d'Itàlia, en concret a les zones caracteritzades pel predomini de la petita i mitjana empresa. En aquesta zona, on hi ha un gran dinamisme empresarial, una reduïda taxa d'atur i una gran cohesió social, la cooperativa social ha trobat un terreny molt favorable per al seu desenvolupament. A més, les estratègies de descentralització de la producció han permès que les cooperatives d'inserció es desenvolupin i es consolidin. Són empreses subcontractades per fer les feines més senzilles. Finalment, la sensibilitat de les autoritats local i regional envers la situació de les persones desfavorides ha resultat ser un element clau per l'accés de les empreses d'inserció al mercat públic.

*CAS: VALMON, UNA COOPERATIVA SOCIAL DEDICADA A LA REINSERCIÓ DELS EXTÒXICOMANS **

Valmon és una cooperativa social de Torí que des de 1986 treballa en la reinserció d'ex tòxicomans a través d'activitats de fusteria i de fabricació d'estructures metàl·liques. Des de la seva constitució, ha col·laborat estretament amb una associació, La Ginestra, que anima i gestiona una comunitat de tòxicomans. L'objectiu de la cooperativa és el d'oferir una oportunitat real de reinserció en el mercat de treball als extòxicomans. Per aquesta raó, es considera que els beneficiaris d'aquesta iniciativa són treballadors en tots els sentits. L'any 1996, 15 persones treballaven a Valmon, de les quals 9 eren extòxicomans. La cooperativa estableix un projecte individualitzat de reinserció per cadascun d'ells, així com un seguiment durant tot el procés.

En la fusteria, Valmon ha desenvolupat sobretot la producció d'articles de mobiliari urbà (bancs i jocs d'exterior). En una primera fase, van signar un acord comercial amb una empresa convencional del sector que progressivament va anar abandonant la fabricació per centrar-se en la comercialització dels productes. Al final de tot un procés, els treballadors de l'empresa ara són treballadors de Valmon i aquesta ha comprat la marca. En aquests moments, Valmon s'encarrega de la producció i la comercialització. La marca Playcity és una marca coneguda en el sector i amb mercat exterior.

El 1995, alguns antics dirigents de la FIAT que havien optat per la jubilació anticipada van aportar la seva experiència a la cooperativa. En efecte, en matèria de recursos humans, un dels principals problemes de la cooperativa Valmon és la contractació de directius que compatibilitzin capacitats tècniques i de gestió amb competències pedagògiques en relació a les persones en vies de reinserció.

Font: Elaboració pròpia a partir de Defoumy, J. Favreau, L. i Laville, J. L. (directors) (1997). Inserción y nueva economía social, ed. Ciriec España per la versió castellana, València.

*CAS: EXODUS, UNA COOPERATIVA SOCIAL PER A LA REINSERCIÓ DE PRESOS**

A finals de 1986, el consorci local de cooperatives socials Solco Brescia va promoure la creació d'una cooperativa de solidaritat social a Capriano del Colle, prop de Brescia.

La cooperativa fa activitats de fusteria. Treballa per a altres fusteries de les províncies de Brescia, Verona i Bèrgam.

Durant els primers deu anys d'activitat, s'han integrat 45 persones en la cooperativa; en finalitzar el període de condemna, 39 persones han iniciat amb èxit un procés de reinserció social, mentre que 6 han tornat a la presó com a reincidents.

La cooperativa està constituïda per 30 associats, dels quals 10 són treballadors, 7 voluntaris i 13 beneficiaris del servei de reinserció. L'empresa compta, actualment, amb 17 treballadors, dels quals 7 són persones en vies d'inserció. Des de 1992, tots els treballadors obtenen la remuneració prevista pel conveni col·lectiu. A més, un psicòleg, un psiquiatra i un criminòleg col·laboren amb la cooperativa.

La cooperativa col·labora amb l'administració penitenciària i amb el servei social del Ministeri de Justícia. Un cop establert un primer contacte amb el detingut, es fa una entrevista per avaluar els problemes de la persona i les seves opcions o oportunitats de reinserció en la coo-

perativa. Si l'avaluació és positiva, s'inicia el procés de reinserció pel treball. Aquest procés dura una mitjana de 6 mesos, encara que la seva durada també està condicionada per la pena del detingut: un mínim d'1 mes i un màxim de 3 anys.

El 1995, Exodus va facturar 2.900 milions de lires: el 96% d'aquestes van ser en concepte de vendes al sector privat i un 4% en concepte de subvencions.

Font: Elaboració pròpia a partir de Defoumy, J. Favreau, L. i Laville, J. L. (directors) (1997). Inserción y nueva economía social, ed. Ciriec España per la versió castellana, València.

Alemanya: l'aparició d'iniciatives locals per a l'ocupació i el BOG

El terme és una expressió genèrica que designa una multiplicitat d'institucions amb diferents noms segons el seu origen regional i el moment en què es van crear. Són empreses constituïdes segons el dret civil. El seu objectiu comú és la reinserció de les persones en atur en una ocupació remunerada. Intenten aconseguir aquest objectiu en un context de contractes de treball a temps indefinit i mitjançant un finançament mixt procedent del seu propi volum de facturació com a empreses i de les subvencions i donacions rebudes.

*CAS: Zukunft Bauen, una xarxa de dotze projectes d'inserció a Berlín **

Zukunft Bauen, que significa "construir el futur", és una empresa d'autoajuda. Des de 1983, aquesta associació sense afany de lucre desenvolupa un conjunt de projectes al Berlín-Oest. També disposa de dos seus a Berlín-Est, on és activa a quatre municipis.

Zukunft Bauen recolza dotze projectes en els següents àmbits: formació professional/qualificació, rehabilitació d'habitatges, gestió i provisió, serveis socials i assessorament.

Els objectius socials dels projectes són els següents: millora de la situació de grups desfavorits i dels seus mitjans de vida, millora de la qualitat de vida en els barris urbans, estabilització individual de les persones en atur a llarg termini.

Amb aquesta perspectiva, Zukunft Bauen proporciona treball i uns ingressos als joves per un període de tres anys amb l'objectiu de la seva integració en el mercat de treball ordinari. L'empresa compta amb 370 treballadors, inclòs el personal de direcció permanent (assistents socials, formadors, supervisors, etc.) i sis directors.

L'associació de projectes Zukunft Bauen treballa sobre la base de 30 fonts de finançament. La gran majoria són subvencions procedents dels organismes públics de serveis socials i joventut. Un 25% dels ingressos tenen el seu origen en les vendes al mercat ordinari. Les activitats econòmiques principals són la construcció i rehabilitació d'habitatges.

Font: Elaboració pròpia a partir de Defoumy, J. Favreau, L. i Laville, J. L. (directors) (1997). Inserción y nueva economía social, ed. Ciriéc España per la versió castellana, València.

Canadà: les iniciatives d'inserció associatives

✱ Iniciatives territorialitzades de recuperació econòmica i social: és el cas dels comitès regionals de reactivació de l'ocupació i de l'economia (CREE), de les corporacions de desenvolupament econòmic comunitari (CDEC), de les corporacions de desenvolupament comunitari (CDC) i de les societats d'ajuda al desenvolupament de les col·lectivitats (SADC).

✱ Iniciatives sectorials d'inserció social i professional: organismes de formació per l'ocupació, empreses comunitàries, empreses d'inserció.

✱ Iniciatives de finançament: fons de desenvolupament i associacions de crèdit.

Els sindicats s'apropen a les associacions que actuen en l'àmbit de la inserció i el desenvolupament local i poc a poc s'integren en les estructures públiques o associatives d'inserció i desenvolupament local. D'aquesta manera, es realitzen esforços conjunts de mobilització de sindicats, associacions, grans cooperatives i una part del sector privat convencional en l'àmbit de l'ocupació.

Les iniciatives associatives en matèria de desenvolupament local s'han basat en les CDEC. Aquestes iniciatives desenvolupades per tot el Quebec són innovadores per tres motius:

✱ En primer lloc, agrupen els agents que representen tota la societat: sindicats, patronal, ciutadans, associacions i organismes del sector públic.

* En segon lloc, tendeixen menys a demanar la intervenció de l'estat i més a trobar solucions als problemes econòmics i socials a través de les contribucions dels agents en la iniciativa.

* En tercer lloc, s'inserten en la recerca de nous models de desenvolupament on l'esfera social i l'econòmica s'estructuren de forma diferent.

Les experiències d'intervenció en el territori posen de relleu la possibilitat de treballar simultàniament sobre problemes diferents, en cooperació, per afavorir la inserció dels segments més desfavorits d'aquestes comunitats locals. D'altra banda, les iniciatives econòmiques sectorials d'inserció social són un exemple de la tendència a satisfer, a nivell local, la demanda social de producció de serveis de proximitat, els quals poden convertir-se a la vegada en fonts d'ocupació i en instruments de desenvolupament de la solidaritat local: guarderies, manteniment d'habitages, manteniment de jardins, tallers de reparació, elaboració de dinars per a escoles del barri, serveis d'ajuda a la llar, etc. En tercer lloc, alguns sindicats i associacions creen els seus propis fons financers de desenvolupament perquè les institucions financeres tradicionals dubten en recolzar aquestes iniciatives que consideren massa arriscades i de baixa rendibilitat. Aquest finançament pot, a vegades, procedir de l'àmbit nacional, com els fons sindicals, o de fons creats per les comunitats locals a partir de l'estalvi de proximitat.

Sobre una base territorial determinada, aquestes iniciatives aconseguixen constituir una veritable xarxa socioeconòmica que combina la dimensió mercantil i no mercantil en el marc d'iniciatives productives. Intenten reforçar tant la permanència social a una comunitat com la creació de llocs de treball.

Les claus de l'èxit d'aquestes iniciatives poden resumir-se de la següent forma:

1. Una població local amb una mínima cohesió social: les iniciatives d'inserció obtenen resultats allà on existeix prèviament un sentiment de pertinença a una col·lectivitat local.

2. Una component associativa significativa: un actiu associatiu previ favorable al naixement d'iniciatives d'inserció i de desenvolupament local. La capacitat de les associacions de cercar i identificar noves necessitats i unes estratègies adequades formen part dels "ingredients" necessaris.

3. Un potencial d'emprenedors segons el model col·lectiu: a més de la presència d'associacions, una cultura empresarial afavoreix l'aparició i el desenvolupament d'iniciatives d'inserció en l'activitat econòmica: capacitat de propostes, cultura organitzativa (integrant tant objectius econòmics viables com exigències socials, rigor en la gestió i planificació estratègica).

4. Institucions locals (ajuntaments etc.) a favor d'aquest nou enfocament territorial i associatiu, constituint-se com un altre factor que estimula el desenvolupament de projectes.

5. Poders públics nacionals disposats a experimentar: les iniciatives d'inserció requereixen ajuts financers no restrictius per part de l'estat. El caràcter puntual de certes subvencions, la manca de flexibilitat de molts programes etc., esdevenen factors desmotivadors per als promotors dels projectes. Igualment, també esdevé un obstacle de primer ordre la fragmentació de responsabilitats i les problemàtiques entre diferents ministeris i serveis.

*CAS: UNA CORPORACIÓ DE DESENVOLUPAMENT ECONÒMIC COMUNITARI A MONTREAL **

Creada el 1985, la CDEST forma part d'una dinàmica típica de Montreal que va néixer en tres barris obrers que es van convertir en districtes desfavorits i en declivi. El 1984, una desena d'associacions d'un d'aquests barris van obtenir d'un ministeri quebequés una subvenció per afavorir l'impuls de nous dispositius de creació de llocs de treball i reactivació del barri. Així naixia la primera Corporació de Desenvolupament Econòmic Comunitari (CDEC) del Quebec. A partir d'aquesta primera experiència van sorgir les altres dues CDEC, una d'elles la de l'EST (la CDEST). Dos anys més tard, aquestes tres CDEC de la primera generació no solament cobrien barris sinó districtes que havien triplicat la superfície del territori al qual donaven servei. A més, altres CDEC que s'anomenen de "segona generació" cobreixen actualment la totalitat del territori de Montreal. Els eixos de la seva intervenció són els següents:

1. Desenvolupament de les capacitats de la població resident a través de diferents mesures: serveis d'informació, de seguiment i d'ajuda a la recerca d'un lloc de treball, activitats de formació per persones excloses del mercat de treball.

2. Intervenció activa sobre el contingent de llocs de treball millorant la situació de les empreses locals: recolzament a la gestió i al finançament de les empreses existents, i recolzament, també, a noves empreses mitjançant un fons comunitari de desenvolupament.

3. Recolzament a la recomposició del teixit social: lluita contra l'absentisme escolar, contrarestar l'aïllament de les famílies que reben ajuda social, etc.

Les CDEC gaudeixen de convenis amb els poders públics per períodes de cinc anys. Exerceixen, sobre el conjunt del seu territori, una funció de govern dirigit a afavorir la creació d'un sistema local de producció. Amb aquesta finalitat, les primeres CDEC han creat un fons de desenvolupament per l'ocupació, el Fons de Desenvolupament d'Ocupació Montreal, juntament amb el Fons de Solidaritat dels Treballadors del Quebec (FTQ) i la ciutat de Montreal. A més, els projectes d'inserció econòmica disposen d'altres recursos, com l'Associació Comunitària de Crèdit de Montreal (ACEM) i els Cercles de Crèdit.

La CDEST disposa d'un pressupost general de funcionament d'aproximadament un milió de dòlars, que provenen de cinc fonts diferents. Dóna feina a 25 treballadors fixes, en la seva majoria agents de desenvolupament. Algunes de les iniciatives d'inserció més conegudes que han sorgit en l'àrea d'acció de la CDEST en els darrers 10 anys són: una empresa "comunitària" de restauració: el Chic Resto Pop; una empresa d'inserció social per als joves de 16 a 25 anys: el Boulot Vers; una empresa de formació en microinformàtica, la prioritat de la qual es la integració de les dones en el mercat de treball: La Puce Communautaire; i una xarxa de cuines col·lectives: les Cuisines Hochelaga-Maisonneuve.

Chic Resto Pop és una empresa comunitària en el sector de la restauració. Creada el 1984, aquesta empresa comunitària de restauració prepara actualment als seus locals més de 1.000 dinars a preu mòdic (principalment a partir d'aliments recuperats) i dóna servei a set escoles del barri. El Chic Resto Pop és un organisme sense afany de lucre que dóna ocupació a 18 persones de forma permanent i a 105 persones en situació de reinserció. La seva clientela són, principalment, perceptors d'ajuda social, aturats i assalariats amb rendes baixes. El seu pressupost s'aproxima al milió de dòlars: el 1996 s'arribava a 930.000, dels quals més de 448.000 són en concepte de venda de serveis, més de 150.000 de donacions privades i 328.000 de subvencions.

Aquesta empresa és també un lloc d'ajuda mútua, de treball social i de formació per a l'ocupació (acollida de persones en pràctiques, alfabetització, ajuda psicosocial, animació cultural...). Manté lligams molt estrets i sòlids amb tota la xarxa associativa del barri; en concret, participa amb les diverses associacions en una taula de negociació sobre desenvolupament local.

En els seus inicis, aquesta iniciativa va rebre el suport de CDEST per la seva condició d'empresa de caràcter comunitari (ajuda a la creació, recolzament financer i a la gestió de l'empresa) i del Centre Local de Serveis Comunitaris del barri.

Per la seva banda, Pop-Mobile, una empresa de menjar lligada directament a Chic Resto Pop, dona feina a tres persones de forma fixa i a una vintena en pràctiques. El Chic Resto Pop va promoure un festival de música al barri (250 voluntaris, 4 dies d'espectacle i 20.000 entrades venudes són el resum de la primera edició, el 1992). Com a resultat, va sorgir una nova empresa de caràcter cultural.

Font: Elaboració pròpia a partir de Defoumy, J. Favreau, L. i Laville, J. L. (directors) (1997). Inserción y nueva economía social, ed. Círiec España per la versió castellana, València.

Espanya: Les iniciatives empresarials d'inserció social pel treball

A partir dels anys vuitanta, comencen a sorgir associacions que intenten resoldre una problemàtica social que no s'afronta institucionalment: les persones socialment marginades com a conseqüència de la seva perllongada permanència a l'atur sense tenir dret a prestacions contributives. Les entitats en qüestió neixen amb un alt nivell de voluntariat, ja que no disposen del reconeixement institucional. En el curs dels anys noranta, algunes d'aquestes associacions es consoliden i es transformen en fundacions. La recent reforma de la normativa laboral (Llei 12/2001 de 9 de juliol) ha significat la incorporació a l'"ordenamiento jurídico estatal" d'una mínima regulació d'aquest perfil d'iniciativa empresarial, o més exactament, tal com formalment han acabat denominant-se, de les "empreses de promoció i inserció laboral".

A continuació es presenten tres exemples d'empreses socials d'inserció pel treball que actuen en la ciutat de Barcelona. Aquests tres casos són:

La Fundació Privada Formació i Treball en el Barri del Poble Nou
La Fundació Engrunes Formació i Treball en la Zona Franca.
Can Ensenya, SAL a Nou Barris.

*CAS: LA FUNDACIÓ FORMACIÓ I TREBALL **

La Fundació Formació i Treball és una entitat promoguda per Càritas Diocesana de Barcelona l'any 1992. Neix amb l'objectiu d'aconseguir la inserció social pel treball de persones sistemàticament excloses del mercat de treball ordinari.

La seva seu social és al carrer Cristóbal de Moura núm. 126 de Barcelona, on es troben les oficines, els tallers de reciclatge i les aules formatives. També disposa de tres botigues FARCELLS d'objectes de segona mà, al carrer Banys Vells núm. 9, a Francesc Tarrega 48 i a la mateixa seu social. També disposen, al Poble Nou, d'un local per a desenvolupar activitats del Centre d'Especialistes de la Construcció.

La fundació està inscrita en el Registre de Fundacions Privades de la Generalitat de Catalunya, i disposa d'homologació com a empresa col·laboradora d'inserció. Des de 1998, és membre de la Coordinadora Catalana d'Empreses d'Inserció (ACEI), coordinadora que aplega entitats que treballen en el sector de la inserció social i laboral de col·lectius en procés d'exclusió social, amb l'objectiu prioritari de crear ocupació mitjançant itineraris personalitzats de formació i treball.

Tal com s'ha comentat, el principal objectiu de la fundació és la inserció laboral de persones amb especials dificultats, tant personals com socials, per trobar feina per elles mateixes. Al mateix temps, la Fundació també s'encarrega, de forma gratuïta o bé mitjançant preus socials, del lliurament de roba, mobles i altres objectes a persones i famílies amb escassos recursos econòmics.

La millora del nivell d'ocupabilitat dels usuaris es realitza a través d'una sèrie d'activitats que es corresponen amb les diferents etapes del procés d'inserció laboral dissenyat per la fundació. Aquestes activitats poden sintetitzar-se en quatre grans blocs: cursos de formació ocupacional, mòduls de pràctica laboral, contractacions laborals a FIT i ajut personalitzat per trobar feina.

Els cursos de formació ocupacional es destinen a la formació en una especialitat professional específica, per tal que els usuaris coneguin un ofici. Concretament, els cursos impartits durant l'any 2000 han estat formació en soldadura elèctrica, sabater ataconador, auxiliar de la llar i paleta bàsic. Durant aquest any 2000, la tasca formativa de la fundació no només s'ha incrementat de forma notable (alguns d'aquests cursos han estat traspassats per Càritas), sinó que a més han estat homologats per la Generalitat de Catalunya, institució que s'ha encarregat de la seva subvenció parcial.

Els mòduls de pràctica laboral es concreten en espais de treball acompanyat, en el marc de l'activitat dels tallers de la Fundació, per a persones beneficiàries de la Renda Mínima d'Inserció, amb l'objectiu de treballar els hàbits laborals bàsics. Els mòduls proporcionen un contacte amb la realitat del món del treball, convertint-se en l'àmbit idoni per treballar els hàbits laborals amb persones que no els han adquirit o els han perdut degut a la seva situació d'exclusió respecte del món

laboral. En molts casos, la participació en els mòduls esdevé un pas previ per a la posterior contractació en la fundació. En aquest moment, començaran a treballar-se aspectes com la productivitat, l'eficàcia, la qualitat, la responsabilitat, així com l'aprenentatge intens en una feina específica.

El tercer gran bloc d'activitats el configuren les contractacions laborals a FIT. Es tracta, en aquest cas, de feines remunerades, amb contractes temporals, en els tallers de la fundació. D'aquesta manera, els usuaris adquireixen experiència en un ofici concret. La fundació, com a empresa d'inserció, desenvolupa diversos tallers amb l'objectiu de generar llocs de treball per a persones en procés d'inserció però que requereixen un treball acompanyat per tal de finalitzar l'itinerari de reinserció laboral (a través de la formació ocupacional o de les pràctiques laborals han adquirit cert nivell de preparació personal i professional, però necessiten encara ajut i seguiment per completar l'itinerari de reincorporació laboral). Aquests tallers es concreten en: taller de recollida de roba i altres objectes usats, taller de manipulació i arranament de la roba, taller de recollida i de recuperació de mobles usats, botigues Farcells de béns de segona mà, taller de restauració de productes diversos, taller de confecció.

Per últim, la fundació ha desenvolupat un servei d'ajut personalitzat per trobar feina. Es tracta d'un servei d'orientació, de recerca de feina, d'acompanyament i seguiment laboral, per a totes les persones que s'adrecen a la fundació, participin o no d'alguna de les activitats anteriors. Així doncs, es tracta d'un servei obert a qualsevol persona que entri en contacte amb l'entitat: treballadors en contractes d'inserció, alumnes de cursos ocupacionals, participants dels mòduls de pràctiques laborals, i també persones derivades directament de serveis socials, encara que no s'incorporin a cap activitat específica de formació o treball.

Des del punt de vista de l'activitat econòmica de la fundació i del seu sistema de finançament, es constata, durant l'exercici de 1999, un significatiu increment de l'activitat, concretat en un augment del 30% respecte al 1998 en relació a les seves despeses i ingressos. També augmentaren les subvencions oficials destinades al desenvolupament de cursos i d'ajuts per a la contractació. Malgrat aquestes subvencions, és l'ajut de Càritas Diocesana de Barcelona el que permet cobrir el dèficit econòmic que generen les accions socials de la Fundació.

De cara a futures perspectives de la Fundació, els esforços es concentraran en intensificar les activitats formatives tant a nivell dels mòduls de pràctica laboral com dels cursos de formació ocupacional.

Font: Elaboració pròpia a partir de Gálvez Ortega, F. (2000); Fundació Formació i Treball, Barcelona.

Fundació Engrunes i la gestió selectiva de residus urbans

Des de fa ben bé deu anys, a Barcelona hi ha una mobilització social a favor de les activitats positives pel medi ambient.

Els serveis que es porten a terme són els de recollida selectiva, el tractament dels materials (vidre, metall, fibres, plàstics i orgànics) i la recuperació i comercialització dels productes reciclats.

Com assenyala la Comissió Europea, es tracta d'un jaciment d'ocupació molt interessant quant a la seva provisió de llocs de treball especialment indicats per a persones amb dèficits formatius i de desenvolupament professional. Les persones en situació o risc d'exclusió social troben en aquest camp un terreny abonat per a l'exercici de tasques que els permet la seva reinserció a una dinàmica social normalitzada.

*CAS: FUNDACIÓ ENGRUNES-COOPERATIVA MIQUES **

La Fundació Engrunes va néixer l'any 1982. El seu promotor va ser una comunitat cristiana de la parròquia de Sant Mateu, a Esplugues de Llobregat. Es plantejaren la necessitat d'implicar-se en un compromís real a favor dels pobres i dels marginats socials. El 1992 es va crear la Cooperativa Miques com a instrument empresarial de la Fundació Engrunes. Cooperativa Miques és l'estructura empresarial que permet la inserció social pel treball de persones sense sostre, especialment aquelles que es troben en una situació de soledat agreujada per condicions d'alcoholisme i marginalitat en general. Actualment, aquesta entitat continua amb aquest col·lectiu, però també dona feina a persones que es troben a punt de sortir de la presó i requereixen formació per a la seva futura reinserció laboral, a dones amb càrregues familiars i a immigrants.

Així doncs, Engrunes és una fundació privada, sense afany de lucre, que, actuant com a empresa d'inserció, té com a principal objectiu la lluita contra la pobresa i l'exclusió social a través de la inserció laboral i social de persones marginades i excloses. La fundació es dirigeix, així, a totes aquelles persones que per tenir problemes de drogodependències, per ser immigrants sense papers, per la poca formació o fracàs escolar, o per altres circumstàncies vitals..., es troben immersos en processos d'exclusió social i laboral.

La pròpia entitat distingeix tres etapes per tal de donar compte dels canvis i l'evolució de la fundació des dels anys vuitanta fins l'actualitat. La primera etapa, identificada entre els anys

1982-1996, es caracteritza com a "etapa ocupacional": durant aquest període els usuaris de la fundació segueixen un itinerari d'inserció caracteritzat per una fase d'acollida, una altra de motivació, de formació compensatòria i de rehabilitació terapèutica, però sense tenir contractes laborals. La segona etapa (entre 1992 i 1998) es qualifica com a "etapa laboral": un període simultani, durant uns anys, amb l'etapa ocupacional (del 1992 al 1996), en el qual els usuaris de la fundació tenen contractes laborals establerts amb empreses tutelades o empreses d'inserció. Per últim, a l'etapa iniciada al 1997 i que dura fins a l'actualitat es caracteritza com a "empresa d'inserció": en aquest període, tots els beneficiaris d'Engrunes són treballadors en inserció, amb contracte de treball.

Actualment, la fundació treballa amb el següent itinerari d'inserció sociolaboral:

- a) *Acollida: a partir de la qual es treballa l'adquisició d'hàbits de treball, d'autoestima, d'higiene personal, d'hàbits d'alimentació adequats...*
- b) *Motivació: adquisició d'hàbits de treball mitjançant tallers de restauració de mobles o electrodomèstics i dinàmica de grup.*
- c) *Prejubilació: acompanyament durant el temps que resti fins a l'edat de jubilació a aquells als quals la seva salut física o psíquica no els permet accedir a l'etapa laboral.*
- d) *Laboral o normalització laboral.*

No necessàriament tots els beneficiaris de Fundació Engrunes han de seguir el mateix itinerari. Alguns poden saltar-se etapes i altres incorporar-se en el darrer esglaó que és el de la normalització laboral. La responsabilitat d'aquesta darrera etapa recau en la Cooperativa Miques que és la que fa l'activitat empresarial. La Fundació Engrunes s'encarrega de les altres fases de l'itinerari, és a dir, d'aquelles etapes que tenen, d'una forma més significativa, un component assistencial.

Les activitats econòmiques impulsades des de la fundació són les següents:

recollida domiciliària de mobles, roba, paper, llaunes..., reciclatge d'aquests materials i la seva venda posterior;

actualització i rehabilitació d'obres en diferents barris de Catalunya mitjançant el "Posa't a Punt", (un programa pilot de la Generalitat de Catalunya, gestionat per l'empresa pública ADIGSA); taller de confecció.

Totes aquestes activitats es desenvolupen mitjançant convenis de col·laboració, contractes, trucades de particulars i vendes directes en el mercat convencional.

A més de les activitats econòmiques esmentades, la Fundació Engrunes està implicada en altres projectes com són:

la Llei d'empreses d'inserció, que representa un esforç per aconseguir un reconeixement jurídic suficient per les empreses d'inserció;

l'aplicació de les clàusules socials en contractacions de titularitat pública i altres prioritats de contractació;

l'ús de la Llei d'acompanyament de pressupostos de l'estat, que permet, en alguns contractes d'inserció, la reducció del 65% en la quota patronal a la S.S. en contingències comunes;

la participació en el programa "Nous Filons" de la Generalitat de Catalunya;

els cursos de formació ocupacional;

l'ús del mercat de la construcció d'ADIGSA i l'INCASOL;

contractes de RSU i Deixalleries amb ajuntaments i TERS;

col·laboracions amb departaments de la Generalitat i administracions locals;

altres convenis, subvencions, mecenatge i donacions de menor abast;

participació activa en projectes de desenvolupament territorial, nous jaciments o en tots aquells amb continguts de clara connotació mediambiental, ecològica i de racionalitat en el tractament de residus;

el conveni propi: l'any 1999, Engrunes va redactar i subscriure el seu propi conveni col·lectiu, que dona abast a tots els seus treballadors.

Durant l'any 2000, Fundació Engrunes ha treballat amb 118 treballadors d'inserció, dels quals 40 han trobat feina, 41 continuen immersos en itineraris d'inserció de l'entitat i 14 l'han abandonat. Més de la meitat d'aquests 118 treballadors d'inserció, un 59,3%, va treballar en la construcció, un 12,7% en el sector serveis i el 28% en medi ambient. Els col·lectius a què pertanyen aquests treballadors són majoritàriament: "sense sostre" receptors de PIRMI, dones cap de família monoparental també receptores de PIRMI, persones en situació de tercer grau penitenciari, joves magrebins, joves amb experiències de fracàs escolar i aturats de llarga durada.

Pel que fa al finançament, durant l'exercici del 2000, el 90% dels ingressos procediren de l'activitat empresarial. D'aquests, un 63% es van obtenir dels mercats públics i el 27% del mercat privat, del mecenatge i l'esponsorització. El 10% restant són resultat de subvencions i convenis amb l'Administració Pública. En aquest any 2000, Fundació Engrunes va registrar uns ingressos que van incrementar en un 30% els valors del 1999. Facturant, aproximadament, uns 390 milions de pessetes, l'exercici del 2000 es va tancar amb superàvit.

Font: Elaboració pròpia a partir de Fundació Engrunes (2000), Memòria de 2000, Barcelona.

Com mostra aquest exemple de Fundació Engrunes, la gestió de les instal·lacions de reciclatge i la recollida selectiva a domicili ofereixen possibilitats d'ocupació.

Es tracta d'empreses que contracten persones molt poc qualificades, amb un nivell d'ocupació molt baix i que, sovint, actuen com a estructures intermèdies, d'inserció de parats de llarga durada.

La Fundació Engrunes és membre de l'Associació Espanyola de Recuperadors de l'Economia Social (AERESS). L'any 1999, 24 iniciatives socials federades a l'AERESS van crear 1.132 llocs de treball i van obtenir uns ingressos al voltant de 83 milions de pessetes per entitat. Són empreses que es dediquen a les activitats de recollida, reciclatge i venda posterior. Aquell mateix any, el 8% dels seus ingressos provenien de la venda a l'engròs i el 36% de la venda de productes de segona mà en el comerç minorista. Els contractes amb les administracions públiques van representar el 25% dels seus ingressos; les subvencions, el 17%; la gestió de projectes europeus, el 7,5%, i les donacions de diners de particulars no va arribar a l'1% de les seves entrades monetàries. D'aquesta informació deriva que el 44% dels seus ingressos provenen de la venda en el mercat privat. Si s'hi afegeix el mercat públic, s'obté que, l'any 1999, el 69% dels seus ingressos es van obtenir de la seva orientació al mercat.

Millora de l'habitatge

L'èxit de la majoria de les iniciatives d'inserció social pel treball es basa en la cooperació local entre les autoritats locals o autonòmiques, les empreses de l'economia social o del tercer sector i el sector privat convencional. D'aquesta forma, els treballadors no qualificats poden progressar en la seva trajectòria professional, passant d'una estructura a una altra. A l'Estat espanyol, l'experiència de partenariat entre els sectors privats convencional i no lucratiu i les administracions públiques es va desenvolupar a Catalunya amb el programa "Posa't a punt", gestionat per la Generalitat de Catalunya. Un programa de manteniment d'edificis i habitatges públics on ADIGSA, empresa pública, conjuntament amb empreses d'inserció social pel treball com Can Ensenya, SAL i Fundació Engrunes, amb la col·laboració de les empreses constructores del sector ordinari, van fer una important tasca d'integració sense cap cost addicional pel sector públic.

Com ja s'ha esmentat, la millora de l'habitatge és una altra activitat empresarial que la Comissió Europea qualifica de nou jaciment d'ocupació. L'envelliment dels edificis i els canvis en l'estructura familiar són dos dels factors que permeten desenvolupar aquest sector. És en aquest

context on cal situar Can Ensenya: una empresa, l'activitat empresarial principal de la qual és la millora de l'habitatge, que és una societat anònima laboral que es dedica a la inserció de persones sistemàticament excloses del mercat de treball.

*CAS: CAN ENSENYA S.A.L., INSERCIÓ MITJANÇANT L'ACTIVITAT DE MILLORA DE L'HABITATGE **

Can Ensenya, SAL és una empresa que va néixer a la ciutat de Barcelona l'any 1985, en concret en un barri amb una forta presència d'immigrants procedents de la resta d'Espanya. El primer objectiu social dels seus dirigents va ser la inserció social pel treball de persones amb disminucions reconegudes. En el transcurs del temps, van ampliar aquest objectiu als discapacitats socials, principalment aturats de llarga durada. Actualment, és una empresa que contracta tota mena de persones que, de forma sistemàtica, han quedat excloses del mercat laboral. Les seves activitats empresarials se situen en el sector de la construcció i del manteniment d'habitatge social.

La gènesis de Can Ensenya, SAL cal situar-la l'any 1977, a partir de l'experiència de creació d'un taller privat de laboroteràpia per a minusvàlids psíquics. Uns anys més tard, es plantejà la necessitat d'establir una major relació entre el taller i la comunitat local, amb l'objectiu d'aconseguir la inserció social i laboral dels usuaris. Aquest vincle es va concretar en un acord de col·laboració amb l'Associació de Veïns de la Guineueta i en la cessió d'una antiga masia mig abandonada per part del Consell del Districte de Nou Barris. La rehabilitació d'aquesta masia, realitzada pels propis minusvàlids juntament amb altres treballadors de la construcció en atur, va representar una experiència molt significativa en relació al posterior desenvolupament del projecte d'empresa.

Durant els primers anys de la dècada dels vuitanta, es va consolidar una secció de manyeria, a la qual s'hi van incorporar minusvàlids del centre, degut a l'augment dels encàrrecs de l'administració del Districte de Nou Barris, les primeres relacions amb el mercat normalitzat (petites contractes públiques de serveis) i l'inici de comandes per part d'altres districtes de la ciutat de Barcelona. El desenvolupament de l'activitat productiva d'aquest taller de manyeria va consolidar la idea de treball socialment útil com a element fonamental per a la normalització i integració social del discapacitat.

Així neix, l'any 1985, l'actual Can Ensenya, SAL, una Societat Anònima Laboral que va començar amb una plantilla inicial de 12 discapacitats (psíquics i malalts mentals) i 2 responsables de taller.

Cap a finals dels vuitanta, comencen a assajar-se fórmules per tal d'ampliar i estendre el treball de l'entitat a tots aquells col·lectius que per la seva situació de marginació es troben en una posició de dificultat respecte al mercat laboral. També comencen a gestionar-se programes europeus de formació i inserció de col·lectius exclosos amb una metodologia fonamentada en la pròpia experiència de l'entitat com a empresa social. En aquest període, l'activitat laboral i comercial de Can Ensenya, SAL es concentra en el manteniment d'edificis públics mitjançant contracta i l'execució de petites obres de reforma visibles al carrer, així com en l'extensió de les activitats mercantils a altres districtes de la ciutat de Barcelona i al mercat privat.

Del 1992 al 1997, l'entitat treballa en els projectes INTEGRA I i II, a través dels quals s'aconsegueix la inserció laboral de més de 200 persones, així com la creació de 15 microempreses de serveis (jardineria, neteja, recuperació de residus, manteniment d'instal·lacions, productora de vídeo...) a diferents localitats de Catalunya.

Aquesta tasca formativa i de generació d'ocupació per als col·lectius en risc d'exclusió social es realitza simultàniament a l'activitat pròpiament productiva i de serveis de l'empresa. El 1995, Can Ensenya, SAL aconsegueix ser el primer centre especial de treball que accedeix a les contractes de reparació i manteniment de polígons d'habitatges socials de l'empresa pública ADIGSA de la Generalitat de Catalunya.

Avui en dia, en aquesta societat el 98% del capital és propietat dels treballadors. La plantilla està constituïda per 127 persones. Més del 75% d'aquestes són treballadors discapacitats.

Les activitats que actualment desenvolupa Can Ensenya SAL es poden classificar en tres línies de serveis diferents:

- producció i subministrament industrial de serveis;*
- desenvolupament de programes comunitaris, mitjançant projectes de creació d'empreses;*
- prestació de serveis de col·locació i orientació a entitats i persones.*

Mitjançant el primer programa, es desenvolupen activitats de mercat ordinari en diferents camps: reparació i manteniment d'habitatges, rehabilitació d'habitatge social, instal·lacions d'aigua, gas i electricitat, pintura industrial... Totes aquestes activitats tenen com a clients les administracions públiques, i s'obtenen mitjançant concurs públic. Can Ensenya participa, com a Cooperativa Miques, amb les administracions públiques en el programa "Posa't a Punt".

En el segon programa, l'activitat principal es desenvolupa al voltant d'un projecte de dimensió europea, cofinançat pel Fons Social Europeu, Direcció General V de la Comissió Europea, el Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya i altres promotors dels projectes.

A través del tercer programa, s'interactua en el mercat de treball: Can Ensenya col·labora amb el Departament de Treball en constituir-se com un Centre Col·laborador del Servei Català de Col·locació.

Paral·lelament a aquestes tres línies d'acció, l'entitat comença a desenvolupar projectes d'instal·lació d'energies alternatives. En aquest camp s'està intervenint en el projecte VISES, que és un model de disseny i construcció d'habitatge social basat en el concepte d'arquitectura sostenible: la incorporació de noves tecnologies i criteris de sostenibilitat mediambiental en l'àmbit de l'habitatge social.

Can Ensenya va facturar l'any 2000 550 milions de pessetes, comptant amb una plantilla de 127 persones (85 fixes i 42 eventuais), 71 de les quals eren disminuïts (concretament, 42 minusvàlids psíquics, 20 sensorials i 9 persones correspondrien a la categoria de malalts mentals).

Aquest mateix any, entre un 10% i un 15% dels ingressos totals anuals de l'empresa va correspondre a la subvenció atorgada per l'administració per al manteniment del Centre Especial de Treball, mentre que el 85-90% restant provenien de la pròpia activitat de l'empresa.

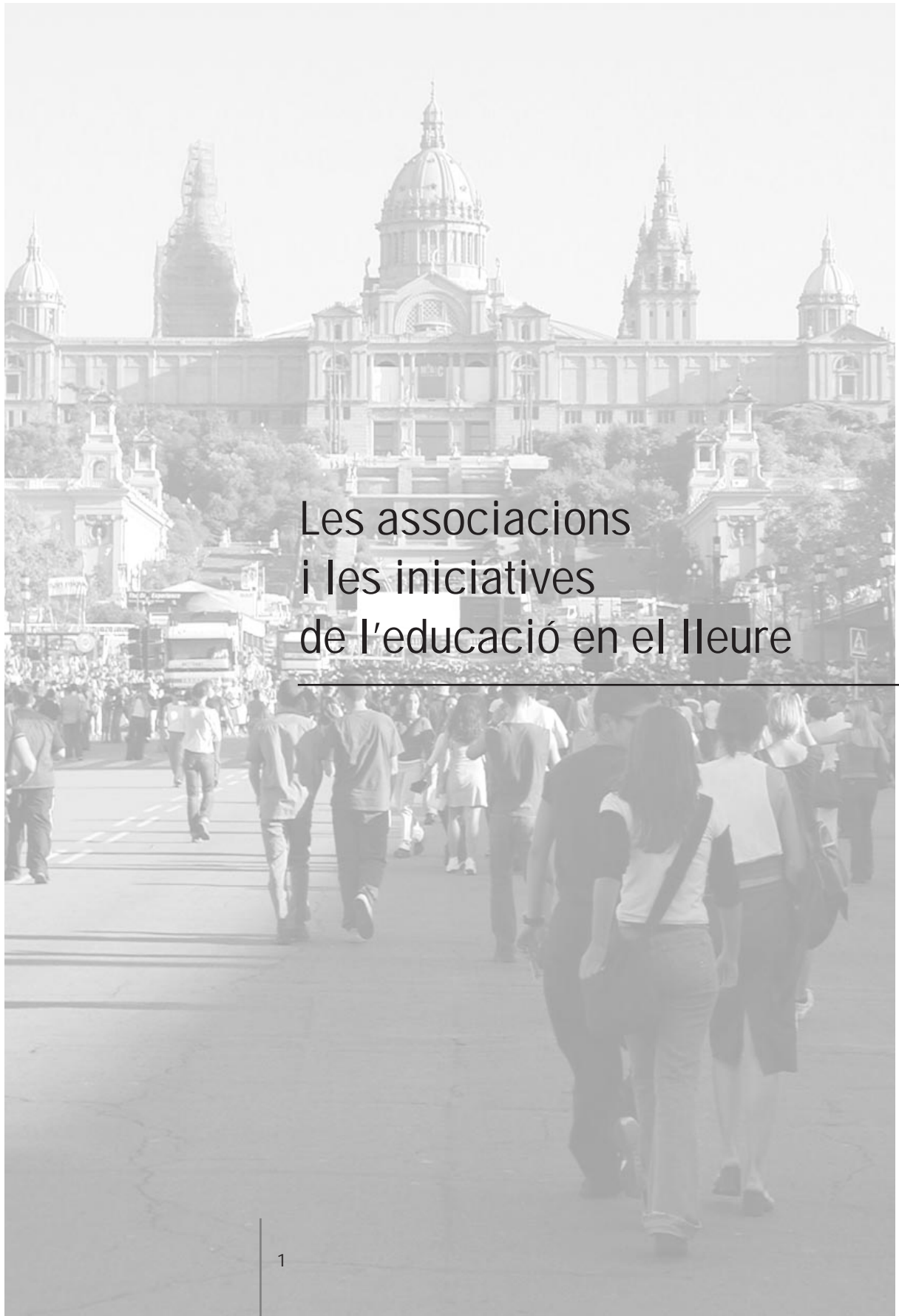
Font: Elaboració pròpia a partir de Can Ensenya SAL (2000), biografia de Can Ensenya SAL, Barcelona.

Fundació Engrunes i Can Ensenya, conjuntament amb altres empreses d'inserció social que actuen en l'àmbit català, han creat una estructura de segon grau anomenada A.I.R.E.S. (Associació Intersectorial de Recuperadors i Empreses Socials de Catalunya). A.I.R.E.S. pretén integrar en una única xarxa associativa el conjunt d'entitats associades que treballen en l'àmbit de la inserció sociolaboral. Alguns dels principals objectius d'aquesta estructura associativa de segon grau són: aconseguir clàusules socials als contractes amb l'administració; impulsar i obtenir una llei específica per a les empreses socials d'inserció; participar en projectes internacionals contra l'exclusió social de tot tipus; ampliar l'activitat de les empreses en els mercats de residus, medi ambient, construcció i serveis; i treballar en xarxa amb altres organitzacions per la defensa de la inserció sociolaboral.

Consideracions finals

Com assenyalen Borzaga i Mittone (1999), les empreses socials que tenen com a objectiu la inserció en el mercat de treball de les persones amb desavantatges podrien considerar-se com una alternativa a les polítiques tradicionals d'ocupació. En alguns aspectes, reproduïxen les solucions adoptades per l'ocupació recolzada (com la formació ocupacional), però en altres aspectes, són diferents. Aquestes diferències esdevenen significatives des del punt de vista del seu marc institucional, de la forma que adopten les organitzacions, i degut al fet que el seu principal objectiu és la inserció en el mercat de treball (temporal o permanent) de les persones de difícil ocupabilitat. Aquestes empreses socials disposen de la confiança de les autoritats públiques, dels sindicats i de la societat en general. A més, si les seves estructures aconseguixen un cert nivell de prestigi i de credibilitat, poden estar en posició d'oferir ocupació a altres empreses, amb informació creïble, buscant les veritables habilitats dels formats, a la vegada que reduint el cost i el risc de contractació de les empreses. Conseqüentment, la presència d'aquest tipus particular d'empresa incrementa el funcionament del mercat de treball.

Les empreses socials d'inserció pel treball, especialment les de "trànsit", han de ser considerades com la resposta més innovadora al problema de la integració social i professional de les persones amb desavantatges a través del mercat laboral.



Les associacions
i les iniciatives
de l'educació en el lleure

Existeixen moltes associacions de caràcter educatiu que desenvolupen la seva acció en l'espai social que constitueix el "temps lliure". Amb inspiracions ideològiques diverses, busquen prolongar fora de les fronteres institucionals la influència estructurant de l'escola, de la família, de l'església o de l'empresa, amb una finalitat de cohesió social. Tracten en nom d'un ideal de felicitat social, que transmeten a la seva base social –professional o voluntària–, i creen les seves iniciatives sota el principi general de la responsabilitat dels individus.

Si bé aquesta tipologia d'entitats de l'Economia Social fa segles que existeix, actualment reclamen el reconeixement dels poders públics com a conseqüència de de l'interès general que representen i persegueixen. Tanmateix, el que ha despertat l'interès de les administracions, principalment territorials, per aquesta tipologia d'entitats de l'Economia Social, és la seva capacitat potencial de constituir-se en jaciments d'ocupació –fonamentalment juvenil– a causa de la importància econòmica i dels nivells de facturació que comencen a generar.

El sorgiment dels moviments juvenils de l'educació en el lleure

Domesticar el carrer avui i ahir

El discurs recurrent sobre la delinqüència juvenil i la violència que duen a terme els escolars a l'interior dels centres educatius genera el desig de "domesticar el carrer". Ara bé, lluny de pretendre conformar un discurs nou es tracta, tant avui com ahir, de fer que les persones que es troben fora o allunyades de l'ordenament institucional s'apropin i participin dels valors i les convencions que cohesionen les comunitats i que permeten la vida en comú en llibertat i tolerància.

Al segle XIX, i tot al llarg del XX, el desenvolupament de la indústria i de la urbanització va facilitar el sorgiment d'un nou espai social que es troba fora del treball, de la família, de la religió i de l'escola. L'augment de la productivitat i de l'esperança de vida ha permès pensar en la conquesta del temps del lleure. Aquesta conquesta ha donat peu a la difusió de l'economia del lleure, un dels motors del desenvolupament econòmic actual. Tanmateix, el desenvolupament de les desigualtats socials, el fracàs escolar, l'atur de llarga durada entre els joves, la falta de perspectives de futur, etc., permet el resorgiment d'una altra versió del temps lliure: el "temps buit" (Rousseau, 2001). Aquest temps buit freqüentment apareix representat pel joves que estan en el carrer fent passar el temps o fumant droga. Com al segle XIX, per part dels adults això és vist com

una amenaça per a les institucions (escola, família, església...), per a les persones (robatoris, agressions) i també es concep com l'origen d'influències no positives en el pla moral, sobretot entre els joves dels barris obrers.

Des d'aleshores, "domesticar el carrer" pren el sentit d'educar els joves errants. Es tracta d'un tema de cohesió social que manté una extraordinària actualitat. És al mateix temps un terreny nou i en expansió que permet desenvolupar els valors col·lectius propis de cada institució.

Un principi d'acció constant

Les iniciatives que van sorgir a principis del segle XIX entre les persones que feien activitats de filantropia o patrocini, amb la promoció de residències de dones i cases socials, comparteixen amb les actuals associacions del lleure per joves un principi d'acció idèntica:

- * Evitar les males influències del carrer.
- * Protegir la joventut.
- * Preservar o convèncer de certes formes de felicitat social d'inspiració ideològica molt diversa, lligades a institucions que pretenen d'aquesta forma mantenir la seva influència.

A Espanya, a partir de finals dels anys seixanta, i en els països membres de la Unió Europea –entre ells, França–, des de després de la Segona Guerra Mundial, s'ha registrat una multiplicació d'iniciatives en el temps del lleure que es troben en expansió i que ha permès la creació i el desenvolupament d'un nou espai professional ocupat pels animadors socioeducatius, freqüentment empleats per les associacions juvenils o federacions d'associacions. Aquests professionals, molt freqüentment, inicien la seva carrera professional com a voluntaris dins l'associació.

El terciari relacional

Independentment de la ideologia de l'entitat, la metodologia és semblant: tenen un usuari no captiu, que és necessari atreure, i per tant, es recolzen i actuen sobre les seves motivacions immediates. Es procura assolir aquest objectiu mitjançant aprenentatges que es desenvolupen a partir d'un format lúdic i participatiu, especialment amb els més joves. La pràctica repetida del joc ha anat estructurant de forma progressiva l'àmbit del lleure.

Es tracta d'actuacions educatives en el lleure que pretenen cercar una relació harmoniosa de l'infant i el jove amb el seu entorn. L'associació educativa en el lleure crea les condicions que faciliten la interiorització de certs comportaments per part dels seus usuaris (infants i joves). La relació d'intercanvi es configura a partir de l'oferta d'activitats (suposadament atractiva) de l'organització educativa, la qual mostra un ideari i reserva l'adhesió a les regles de comportament desitjables per part de l'usuari. La qualitat de l'activitat educativa en el lleure no és verificable per part dels usuaris fins que aquesta no es desenvolupa pròpiament. Per part de l'organització, fins que no s'ha desenvolupat l'acció educativa no es pot detectar l'actitud de l'usuari davant el seu desplegament de l'ideari en forma lúdica. El grau de tolerància de l'organització en relació a l'existència d'actituds no compatibles amb l'ideari d'aquesta indica el marge de maniobra que admeten les parts, i és el que, en definitiva, determina el públic objectiu al qual s'adreça l'entitat.

El mite educatiu per actuar sobre el món

A tot arreu, els organitzadors tenen el mateix comportament. Justifiquen la seva missió de regulador social al servei de valors educatius suprems. El mite de Déu al segle XIX cedeix progressivament pas al mite sagrat del nen o de quan aquest sigui un adult emancipat i esdevingui ciutadà. Avui encara és vigent, en els idearis de les associacions del lleure, l'acció de transformació social que té com a objectiu promoure un home lliure i responsable amb el seu entorn.

Des d'aquesta premissa general, les organitzacions educatives en el lleure es poden classificar en funció de dos eixos:

a) L'eix confessional - laic: les organitzacions poden ser promogudes en funció d'idearis confessionals o bé d'idearis laics. En el nostre país, l'església catòlica ha estat històricament una gran promotora, finançant o aixoplugant un gran nombre d'iniciatives en el lleure. Les organitzacions educatives laiques en el lleure neixen com a resposta a la cotilla confessional, la qual no vol mesclar qüestions confessionals amb el lleure.

b) L'eix escoltisme - esplai: les organitzacions poden també ser promogudes en funció d'idearis basats en l'escoltisme, com a pràctica educativa en el lleure històrica i universal, fonamentada en la responsabilitat i l'esperit de servei dels seus membres (jerarquia i uniforme), o bé en funció d'una agrupació basada en una pràctica més lúdica del lleure, a partir de valors com la participació i la igualtat.

Aquests eixos no delimiten fronteres clares pel que fa a valors que inspiren els idearis, ni tampoc no pretenen mostrar que determinats valors siguin, per ells mateixos, excloents. Cal entendre aquests eixos com una diferència en les prioritats que es donarien a determinats valors a l'hora de configurar una hipotètica escala dels valors.

Entitats fonamentades en el voluntariat del seus membres

Aquests ideals afavoreixen una mobilització de recursos atípics i complexes, tant en el pla humà com en el pla material o econòmic.

En el pla humà, les iniciatives justifiquen la crida a l'adhesió de voluntaris que troben una triple satisfacció: l'obra és meritòria perquè és difícil, dóna valor ja que exigeix el do de ser, és innovadora perquè es tracta d'inventar sense parar i sempre fora de les regles institucionals. La presència de voluntaris, la utilització de les formes jurídiques de l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema, l'ocupació precària i el sentit que prenen les accions il·lustren una gestió molt original dels recursos humans.

Pel que fa referència al pla material, els mitjans necessaris que es posen al servei del projecte molt sovint són locals, de les parròquies o de l'ajuntament. En el pla econòmic, els monitors recullen petites quotes dels pares dels nens, alguna subvenció i diners procedents d'alguna rifa.

*CAS: ESPLAI EL SUBMARÍ DE LA MARE DE DÉU DEL PORT **

A finals dels anys setanta, la Zona Franca es caracteritzava per un alt nivell de densitat de població jove i pocs serveis comunitaris. L'any 1979 es va constituir l'associació Esplai El Submarí de la Mare de Déu del Port. Nou joves monitors i en Ramon, el capellà de la parròquia, van ser els fundadors d'aquest esplai en els locals de la Parròquia de la Mare de Déu del Port.

La figura d'en Ramon com a promotor és molt important, ja que va ser ell qui va destinar els soterranis de la parròquia per fer les activitats de l'esplai i un despatx per a la recepció. En l'actualitat, és l'únic membre fundador que encara hi continua.

L'esplai en l'actualitat es troba en un local físicament separat de la parròquia. Cal destacar que les despeses corrents d'aigua i electricitat, així com el manteniment d'aquest local, són finançades mitjançant la contribució voluntària de Càritas.

Les persones entrevistades van senyalar que l'ideari de l'esplai no ha canviat des dels seus inicis, ara ja fa més de vint anys, ja que consideren que les necessitats i valors que cal inculcar no s'han modificat. Bàsicament, s'inculquen els valors de la solidaritat, respecte a la persona, igualtat d'oportunitats, respecte al medi ambient, no a la violència...; els valors més vàlids del cristianisme (ja que es un esplai catòlic). Un dels valors d'important i significativa inculcació és el no a les drogues, com a conseqüència de les característiques del barri on es troba l'esplai.

Les principals activitats promogudes per l'esplai són les següents:

Campaments: La primera activitat que va organitzar l'esplai van ser unes colònies, seguides de campaments. Després de 10 anys de fer colònies i campaments, van optar per fer solament aquests últims, ja que van pensar que era molt més convenient per als nois viure 13 dies més a prop de la natura. És una activitat que es fa durant la segona meitat del mes de juliol. Té com a finalitat principal, a més d'inculcar l'ideari de l'esplai, el contacte amb la natura i el respecte al medi ambient.

asal d'hivern: Amb l'èxit de les primeres colònies i campaments, van decidir organitzar activitats d'esplai tot l'any, durant els caps de setmana. L'any 2000, els objectius perseguits en les activitats que varen realitzar-se en aquest casal d'hivern foren l'educació per a un consum adequat dels béns i serveis, i que els nens i joves es divertissin aprenent.

Casal d'estiu: Posteriorment, van iniciar els casals d'estiu a conseqüència de la pressió dels pares, ja que aquests no sabien què fer amb els seus fills al mes de juliol. Com a resultat d'aquesta demanda, va néixer un casal d'estiu que funciona tots els matins de la primera quinzena del mes de juliol. Aquesta és l'única activitat per la qual els monitors reben alguna remuneració.

El casal d'estiu s'assembla al casal d'hivern, ja que ambdós tenen els mateixos objectius i són gestionats pels mateixos monitors. Els nens s'organitzen en grups en funció de l'edat. Les úniques dues diferències entre els dos casals són que el d'estiu es realitza cada dia i que hi participen més nens.

Reforç: En un moment determinat, l'esplai disposava de dos serveis: campaments i casal d'hivern. Aleshores es va decidir crear un nou servei que anomenen "Reforç". L'objectiu d'aquest servei és ajudar als nens que tenen dificultats en els estudis, ja siguin de llengua, matemàtiques o per raons de diversitat cultural. Això implica que ajuden en les assignatures escolars i, a més, col·laboren perquè els nens immigrants pugin integrar-se més fàcilment en la societat. Als monitors, aquesta activitat els permet fer pràctiques dels seus estudis universitaris, ja que la majoria estudien Magisteri.

Relacions amb el Grup de Joves de la Zona Franca: L'esplai col·labora amb el Grup de Joves de la Zona Franca en la preparació d'activitats lúdiques com festes populars, concerts, sessions de cinema, etc.

L'any 2000 van ser sis els monitors d'aquest esplai l'activitat dels quals va ser fonamentalment voluntària. De les activitats de campaments va beneficiar-se una mitjana de 50 joves, de les realitzades en el casal d'estiu uns 40, de les activitats fetes en el casal d'hivern van gaudir-ne 20, i de les accions de reforç uns 30 joves. Tots aquests joves tenien edats compreses entre els 5 i els 16 anys.

Per totes aquestes activitats, l'any 2000 es van mobilitzar 1,5 milions de pessetes. L'activitat amb un volum més important de facturació són els campaments; en segon lloc les activitats de reforç, seguides pel casal d'hivern i, en darrer lloc, el casal d'estiu.

Els ingressos de l'esplai provenen de les quotes mensuals dels pares, alguna subvenció que es rep de l'Ajuntament i de la Generalitat, diners obtinguts per una rifa en èpoques de Nadal i, per últim, l'ajut de Càritas, que paga les despeses de manteniment del local on es fan les activitats del casal d'hivern i d'estiu, i les activitats permanents de recolzament escolar durant el curs acadèmic.

Tal com assenyalen els entrevistats, a l'Ajuntament i a la Generalitat no els interessa que desaparegui l'esplai, car les festes i activitats que organitzen amb aquestes subvencions no es durien a terme sense la seva existència.

Per últim, els entrevistats volen remarcar que la seva iniciativa va ser important, ja que a partir de l'experiència positiva d'aquest esplai, noves iniciatives d'esplai van néixer al barri. Com ells mateixos reconeixen "Los resultados de esta fórmula de educar a los niños se puso de moda, y junto con una educación escolar cada vez más generalizada, los problemas del barrio empezaron a disminuir".

Font: Elaboració pròpia a partir de Olivella, A. (2000), Esplai "El submarí de la Mare de Deu del Port", (mimeo), Barcelona.

En definitiva, la força del projecte és el que permet als militants agrupar mitjans, invisibles molt sovint, on els recursos són fonamentalment la disponibilitat dels monitors. Aquesta disponibilitat que rarament es valora, molt sovint s'obté a conseqüència de les vocacions d'aquests monitors, que els van néixer quan eren nens i usuaris de l'esplai del qual ells mateixos ara en són monitors. Aquesta diversitat de recursos augmenta els marges de llibertat i proporciona als agents una major capacitat de gestió.

Els esplais, els caus, els casal d'hivern, els campaments, etc., són activitats que certament es duen a terme en l'espai perifèric a les institucions socials que les fan néixer: escola, família, església..., però que alhora les reforcen.

El desenvolupament de les associacions educatives que actuen en l'àmbit del lleure

La multiplicació de les iniciatives educatives

La tasca no és fàcil, i té un elevat cost per la persona que juga el paper de monitor voluntari. A més, és necessari identificar els operadors amb capacitat de realitzar moltes accions de caràcter educatiu que faciliti la reducció de les dificultats. És a dir, qualsevol persona no pot ser monitora. Cal disposar d'unes habilitats i d'una predisposició vocacional.

A Catalunya hi ha nombroses organitzacions de caràcter educatiu que actuen per tot el territori. A Barcelona n'hi ha, com a mínim, una a cada barri. Es troben estructurades en federacions en funció de la ideologia i de l'enfocament educatiu que apliquen a la seva activitat del lleure o filosofia organitzativa. Les estructures de primer grau moltes vegades no estan formalitzades, altres, per la necessitat de demanar una petita subvenció, prenen la fórmula d'associació juvenil.

Les associacions i moviments juvenils de l'educació en el lleure a la ciutat de Barcelona

Segons el cens d'associacions i grups de joves de la ciutat, a Barcelona existeixen un total de 1.802 associacions juvenils. Els districtes que concentren més entitats juvenils són Ciutat Vella (262), Sant Martí (219) i l'Eixample (213). A la cua trobem Nou Barris i Gràcia, amb 125 i 123 entitats, respectivament.

En l'àmbit específic de l'educació en el lleure existeixen unes 400 organitzacions. La dificultat de la seva identificació rau en el fet que moltes d'elles es troben classificades en diverses tipologies, de forma que hi ha solapaments.

A grans trets, existeixen prop de 130 esplais, 70 agrupaments escoltes, 80 casals de joves i casals de barri, més de 50 associacions i grups de joves confessionals, 40 associacions o federa-

cions de centres juvenils i una trentena d'associacions juvenils de serveis socioeducatius i culturals. Cal destacar que també existeixen un total de 13 escoles de formació de monitors i d'educadors en el lleure.

Taula 1- NOMBRE D'ORGANITZACIONS JUVENILS PER DISTRICTE. 2000

Districte	Núm de d'organitzacions juvenils	%	Població	Organitzacions per cada 1000 habitants
Ciutat Vella	262	14,6	84.356	3,11
Eixample	213	11,9	247.667	0,86
Gràcia	123	6,9	114.987	1,07
Horta - Guinardó	168	9,4	167.744	1
Les Corts	190	10,6	82.321	2,31
Nou Barris	125	7	167.143	0,75
Sant Andreu	149	8,3	135.137	1,1
Sant Martí	219	12,2	205.853	1,06
Sants - Montjuic	165	9,2	166.919	0,99
Sarria - Sant Gervasi	178	9,9	131.324	1,36
Sense ubicació	10	-	-	-
Total Barcelona	1.802	100	1.503.451	1,2

Font: Elaboració pròpia a partir del cens d'associacions i grups de joves de Barcelona i INE

Segons la taula 1, Barcelona registra un total de 1.802 associacions juvenils, que representa un índex d'1,2 associacions de joves per cada 1000 habitants. Quant a la seva ubicació en el territori de la ciutat, destaca Ciutat Vella com a barri amb més concentració d'organitzacions juvenils, n'enregistra un índex de 3,11 per cada 1000 habitants. Aquesta dada espectacular s'explica pel baix preu del lloguer dels locals d'aquesta zona, per la centralitat geogràfica i de comunicacions del barri en relació al conjunt de la ciutat i per l'impuls institucional de l'ajuntament, el qual pretén conferir al barri un dinamisme associatiu i una xarxa de serveis socials per regenerar, culturalment i socialment, certes zones del barri. A la cua hi ha Nou Barris, amb un índex de tan sols 0,75 associacions per cada 1000 habitants, degut a la seva condició de barri perifèric de la ciutat amb menor desenvolupament de la societat civil jove.

Aquestes estructures de base estan federades en organitzacions de segon grau que poden prendre la forma jurídica d'associació o també de fundació. Aquestes estructures de segon grau faciliten serveis a les de base. Pot passar, com és el cas que s'exposa tot seguit, que una federació constitueixi una cooperativa mixta com a braç gestor de la pròpia federació. És a dir, que es diferencia la tasca d'associació política que té la federació de la tasca de gestió de serveis amb una fórmula jurídica més d'empresa, com és la cooperativa mixta, on les associacions com a clients són socis de consum i els professionals de la cooperativa són socis de treball.

*CAS: "MOVIMENT LAIC I PROGRESSISTA"**

(Esplais Catalans, Associació de Casals i Grups de Joves de Catalunya, Escola Lliure El Sol, Fundació Ferrer i Guàrdia, Fundació Terra i Cooperativa Entorn).

El Moviment Laic i Progressista (MLP) agrupa un conjunt d'iniciatives diverses en el camp de l'educació en el lleure i l'animació sociocultural. D'entre elles cal destacar Esplais Catalans, l'Associació de Casals i Grups de Joves de Catalunya i la Cooperativa Entorn, com a organitzacions que conjuntament presten una oferta de serveis en el lleure consolidada en l'àmbit infantil i juvenil.

Les activitats d'aquestes organitzacions es centren en el "temps de vacances" (casals, colònies, estades d'aventura, campaments i estades a l'estranger) i en els serveis socioculturals (casals infantils, ludoteques, centres de barri), així com en la gestió dels recursos i de la infraestructura que serveix de base dinamitzadora de les activitats (cases de colònies, autocars, animació, préstec de material pedagògic, tallers especialitzats).

Esplais Catalans neix l'any 1982 amb la voluntat d'oferir serveis a tercers en el camp educatiu. Per dotar d'organització pròpia a l'activitat, el setembre del 1987 es crea la cooperativa Esplash. L'any 1993, amb la fusió d'Esplash i AREC, Iniciatives de Lleure, s'adapta la denominació actual d'Entorn, S.C.C.L. Aquesta cooperativa és la que canalitza l'activitat empresarial i gestiona els recursos econòmics del moviment d'esplais i casals associats. Actualment, la cooperativa gestiona directament dues cases de colònies: el Mas Pujolar, situada al terme municipal de Viladrau (Osona) i Can Roca Vell, situada a Lliçà d'Amunt (Vallès Oriental).

En els darrers anys s'ha desenvolupat una línia de serveis diversificada, així com una forta expansió territorial: Barcelona, Vallès, Maresme, Barcelonès nord i Baix Llobregat.

Ens trobem davant una aposta per la qualitat, la professionalitat i la continuïtat en la producció de serveis socioeducatius i culturals. Aquesta aposta partia de la base dels esplais com a mecanismes alternatius en el lleure infantil i juvenil, que tradicionalment venia desenvolupant l'escoltisme al nostre país.

Actualment, la facturació anual de tot el grup d'organitzacions que configuren el moviment laic i progressista supera els 800 milions de pessetes. La producció de serveis és intensiva en capital humà, de forma que el 43,3% dels costos totals són costos laborals. Des del punt de vista dels ingressos, cal destacar que únicament el 21,3% procedeixen de subvencions públiques, mentre que gairebé la totalitat procedeix de fonts internes: el 31,4% correspon a quotes d'associats, i el 41,2% són en concepte de prestació de serveis, que es constitueixen com la font d'ingressos principal. Cal destacar també que les donacions privades –promoció per captació de recursos– assoleixen una xifra que s'apropa als 50 milions, el que suposa el 6,1% dels ingressos anuals.

Esplais Catalans compta amb un total de 121 centres d'esplai i casals de joves associats, principalment ubicats a l'àrea metropolitana de Barcelona (Barcelona, Barcelonès Nord, Baix Llobregat i Vallès). D'aquest total, un total de 33 van ser constituïts abans del 1980. La resta de centres i casals que actualment es troben associats a Esplac (un total de 58) es van constituir al llarg del període 1985-1995.

Esplais Catalans associa un total de 11.495 infants i joves, i ofereix els seus serveis a un total de 49.010 usuaris. El capital humà que mobilitza Esplac és considerable, donat que compta amb la dedicació voluntària d'un total de 1.396 monitors, els quals, de mitjana s'hi dediquen pràcticament 8 hores setmanals. Si calculem l'equivalència d'aquesta dedicació voluntària en jornades de treball, significaria que el treball voluntari equivaldria a 280 treballadors a temps complet.

L'ocupació que genera Esplac es divideix entre la dedicada a gestionar l'organització i la seva estructura, i la que genera la pròpia prestació de serveis, la qual pren un caràcter estacional (fonamentalment monitors de vacances i caps de setmana).

Esplac compta amb un total de 380 treballadors, dels quals la majoria corresponen a treballadors a temps parcial, i dedicats a la prestació de serveis. L'estructura empresarial dona ocupació a un total de 33 treballadors, dels quals 25 ho són a temps complet i corresponen a un perfil majoritàriament jove. Els 8 restants són a temps parcial. L'estacionalitat de l'activitat és el motiu principal que explica que, en la prestació de serveis estricta, únicament siguin 16 els treballadors contractats a temps complet, mentre que els 331 restants ho són a temps parcial.

Font: Elaboració pròpia mitjançant entrevista als srs. Benet Cases i Xavier Bretones, dirigents Moviment Laic i Progressista

El reconeixement públic de les associacions educatives que actuen en l'àmbit del lleure

L'amplitud i la utilitat social de les missions educatives que duen a terme les associacions educatives que actuen en l'àmbit del lleure demanen mitjans cada vegada més importants. Els agents volen el reconeixement dels poders públics exigint la seva implicació financera. El procés és, en general, el següent: el reconeixement és al principi patrimonial, és necessari disposar d'infraestructura (un local, etc.); després, es tracta de fer que les administracions s'impliquin assumint despeses de funcionament corrent mitjançant l'atorgament de subvencions, ja que el projecte és d'interès comú. Generalitzant, el finançament públic marca la inscripció progressiva en les pràctiques de polítiques públiques. D'una manera tradicional, l'administració actua per dispositius reglamentaris que donen forma a les accions de les associacions educatives i dels animadors professionals.

L'angoixa del desordre que generen els fons públics

Avui, la identificació de municipis i barris en dificultats reposa sobre una bateria de criteris socials: la taxa de persones beneficiàries del PIRMI, la taxa de famílies monoparentals, la taxa de població estrangera, la taxa d'atur... Aquests indicadors es complementen amb altres informacions com nombre d'actes delictius, nivell de fracàs escolar, etc. Totes aquestes xifres contribueixen a identificar on pot haver-hi una problemàtica més greu.

Per resoldre aquestes dificultats, s'han desenvolupat nombrosos dipositius de finançament públic, que han permès la implicació financera de tots els nivells administratius del país. A aquests recursos, és necessari afegir els finançaments procedents de la Comissió Europea. Cada dispositiu desenvolupa els seus propis procediments en funció de les seves limitacions administratives i dels objectius específics que es persegueixen.

Aquest desenvolupament de la implicació financera de les administracions ha fet que, preferentment, les estructures de segon grau de les associacions del lleure s'animessin a presentar propostes de col·laboració amb les administracions públiques, i sobretot territorials: impartir cursos de formació ocupacional, intentar crear empreses d'inserció social... El risc es oblidar-se de l'objectiu fundacional de l'activitat educativa del lleure, que es la raó de ser de tot aquest moviment juvenil.

La banalització del lleure juvenil

Pels beneficiaris, les ofertes de serveis que realitzen les associacions de caràcter educatiu s'inscriuen dins el camp del lleure de proximitat, un nou filó d'ocupació que aquestes associacions han contribuït a estructurar àmpliament. La formidable ampliació del temps social en què aquestes ofertes es realitzen ha permès la banalització de les activitats que proposen les associacions educatives. El desenvolupament d'una oferta mercantil conjuntament amb el fet que alguns pares veuen aquestes activitats del lleure deslligades de la intenció educativa i del missatge social que contenen, fan que les activitats, que són l'instrument que es posa al servei del projecte associatiu i dels seus valors educatius, esdevinguin finalitat pels que s'hi han adherit, que es converteixen en clients.

Si els beneficiaris únicament perceben l'activitat instrumental i no la seva finalitat educativa, aleshores poden donar-se comportaments oportunistes per part de les famílies, ja que, degut a la quasi inexistència de la contrapartida monetària, disposen d'uns serveis d'entreteniment i de formació a costa d'uns joves voluntaris que creuen en l'ideari de l'associació.

En definitiva, hi pot haver certa tensió entre l'objectiu d'interès públic i la demanda dels beneficiaris de les associacions d'educació en el lleure. Aquesta tensió l'han de suportar monitors i professionals que gestionen l'entitat.

Crisi de sentit

Hi ha, també, el risc de crisi de sentit lligat a un canvi de situació: les iniciatives socials dels ciutadans organitzats que sol·liciten la implicació dels poders públics es poden transformar en iniciatives públiques que demanin la implicació dels ciutadans. Quan arribi aquest moment, aquestes associacions del lleure no tindran tant la significació de ser iniciatives “de baix a dalt”, sinó més aviat de ser iniciatives que esdevinguin el braç gestor dels poders públics i, en concret, de les administracions territorials. En aquest moment, hauran perdut l'encant actual.

El risc de la instrumentalització

Per accedir a una oferta pública, les associacions, i més sovint, en l'actualitat, les federacions i estructures de segon grau entren en competència entre elles per veure quina és capaç d'oferir les millors condicions econòmiques.

Fins ara, les ofertes de serveis que realitzaven les associacions de caràcter educatiu els conferia un paper de líder social amb capacitat d'interpel·lar als poders públics, d'esdevenir portaveus dels veïns o dels pares davant de les administracions territorials. En el moment que treballen pel poder públic, es redueix de fet la seva independència, i se'ls nega el paper de líder social.

Criteris de valoració

En el moment que fan una activitat per les administracions territorials, aquestes associacions educatives que actuen en el temps del lleure l'avaluen amb criteris no pertinents. Els criteris quantitatius de despesa i nombre d'activitats, per exemple, no són els que han de servir per valorar la funció d'aquestes associacions, ja que, com ja s'ha posat de manifest, l'activitat del lleure n'és l'excusa. La finalitat és l'educació del nen i del jove. Aleshores, valorar el mitjà i oblidar-se de valorar l'assoliment de l'ideari de l'associació és un error que freqüentment cometem les administracions públiques en regir-se per criteris únicament quantitatius de valoració de l'activitat. Així mateix, amb l'objectiu de comunicar-se amb la societat civil en general, aquestes associacions han de desenvolupar els seus propis indicadors que els permetin avaluar els resultats dels seus objectius. En concret, es considera que l'elaboració d'un balanç social amb criteris que permetin avaluar la missió d'aquestes organitzacions és un instrument de gestió i de comunicació urgent que aquestes entitats han de desenvolupar per tal que les administracions públiques i la societat

civil les considerin diferents a qualsevol oferta mercantil en el lleure o, simplement, per tal d'obtenir el recolzament públic per raons de criteris econòmics i no per raons d'ideari .

La competència municipal

Al llarg d'aquests vint-i-cinc anys de democràcia, s'ha registrat una transferència d'enginyeria existent i elaborada pels agents associatius cap a les administracions locals. Per exemple, abans de la democràcia, en un organigrama municipal no existia una regidoria de joventut, uns serveis de colònies o una regidoria encarregada de la participació ciutadana ni de canalitzar ajudes al Tercer Món, serveis que s'han anat estructurant recentment dins l'oferta pública. Els nous llocs de treball municipals han estat coberts pels professionals, molt sovint procedents de les pròpies associacions, descapitalitzant de dirigents les associacions. Això implica un intent de fer aquestes activitats, les quals fins aleshores eren d'iniciativa ciutadana i amb lògica ciutadana, amb una lògica municipal.

En el decurs del temps, i amb l'objectiu de no augmentar irremediablement el nombre de funcionaris, les administracions descobreixen el mecanisme de l'externalització dels serveis, a partir d'una contractació administrativa, un concurs públic o, simplement, instrumentant una subvenció. És a dir, l'ajuntament externalitza la producció de l'activitat, no el seu disseny o concepte, i es reserva les activitats de control. Canalitza a través d'una associació la producció d'una activitat intensiva en capital humà, creativa i molt imaginativa, però que des d'ara es farà amb personal mal pagat i al qual no se li reconeix el seu nivell de qualificació professional. Aquest desdoblament entre el disseny de l'activitat i la producció d'aquesta accentua encara més el risc de la instrumentalització.

Consideracions finals

La ciutat de Barcelona es caracteritza per una forta i llarga tradició d'associacions i d'iniciatives sense ànim de lucre que actuen en l'àmbit del lleure. Són organitzacions de la societat civil que han anat prenent expressions i fent activitats diferents amb l'evolució del temps. La missió sempre ha estat la mateixa, però les maneres s'han transformat de forma paral·lela a l'evolució social.

Just abans de l'arribada de la democràcia política, les iniciatives de grups de voluntaris actuant en el lleure van proliferar en els barris. En el present, algunes d'aquestes iniciatives es mantenen, alhora que n'han nascut de noves. L'entorn econòmic i social de la ciutat de Barcelona és molt diferent. El nivell mig de renda del ciutadà és superior, l'oferta d'oci és extraordinàriament més gran, les administracions territorials i les empreses convencionals també generen ofertes de lleure. Tanmateix, la missió d'aquestes organitzacions es manté amb tota la seva actualitat: educar als joves a partir dels principis de responsabilitat i de ciutadania, fonaments que han de garantir la cohesió social.

Són organitzacions de voluntaris que utilitzen l'oferta del lleure per transmetre els seus idearis educatius. Els idearis poden fonamentar-se en principis laics o bé catòlics. Predomina el pacte de convivència entre els diferents iniciatives: es pot trobar una iniciativa d'associació en el lleure en els locals de la parròquia del barri.

Són organitzacions per als joves i gestionades per joves. Probablement és en aquest àmbit d'activitat i perfil d'associacionisme on hi ha més joves voluntaris implicats, superant el nivell de voluntariat entre els joves que hi ha en les organitzacions que actuen en l'àmbit de l'ajuda internacional.

En aquest capítol s'han presentat dues experiències ubicades en dos nivells diferents de l'entramat associatiu. La primera és una associació de base, gestionada per voluntaris. La segona descriu una federació, els membres de la qual són associacions de base que han optat per coordinar-se entre elles. Aquesta federació ha escollit el camí de la professionalització amb la creació d'una cooperativa de consum on es contempen socis de treball i socis consumidors. Aquests socis consumidors són les associacions de base. Possiblement, la gran novetat d'aquests darrers vint-i-cinc anys en aquest sector de l'associacionisme sigui que aquestes han optat per la continuïtat de l'organització a partir de la professionalització de part dels seus voluntaris i la conformació d'aliances estratègiques entre elles que es concreten en la creació d'estructures empresarials. Aquestes estructures són l'instrument que facilita l'establiment del diàleg, de forma organitzada i institucionalitzada, amb les administracions territorials. L'organització i la representativitat són els factors que permeten augmentar el seu poder de negociació i, en definitiva, les seves possibilitats de reconeixement institucional.

Les estructures empresarials són organitzacions joves gestionades per joves i els seus usuaris són joves. Com s'ha assenyalat en aquest capítol, aquests joves empresaris no tenen la feina

facil. La banalització de l'oferta del lleure, el comportament oportunista dels pares que utilitzen aquestes iniciatives com a instrument per consumir el temps buit dels seus fills, així com el comportament instrumentalitzador de les administracions territorials, tot plegat són factors que fan molt difícil l'equilibri entre el manteniment d'uns llocs de treball en aquestes estructures i l'ideari educatiu d'aquestes organitzacions, reconeixent, al mateix temps, les feines del jove voluntari i del jove professional.

Probablement aquest perfil d'organització que utilitza la seva activitat com a mecanisme per aconseguir la seva missió és la que més demana el desenvolupament d'instruments d'avaluació que complementin el balanç econòmic i financer. Són organitzacions que necessiten comunicar que hi són, a la societat, per transmetre principis educatius. Aleshores, l'avaluació d'aquestes organitzacions s'ha de fer en funció d'uns indicadors que han de permetre avaluar l'eficiència de la seva gestió amb criteris de nivells de integració i cohesió social, però no amb criteris de preus i quantitat d'unitats de béns i serveis, ja que aquestes organitzacions no han nascut per competir en preus i productes amb les altres iniciatives que tenen com a objectiu el lleure en si mateix. Són organitzacions que, si volen que els ciutadans les considerin d'interès públic, necessiten desenvolupar i aplicar els conceptes de Balanç i Auditoria Social com a instruments de comunicació amb els pares, amb les administracions territorials i amb la societat en general.

Probablement, el sector de les associacions i les iniciatives de l'educació en el lleure és un àmbit apropiat per experimentar la pràctica que defensa l'escola del New Public Management. Aquest corrent de pensament es fonamenta en els principis de partenariat i, per tant, de multistakeholder en l'àmbit de l'actuació pública.

Els conceptes de partenariat i multistakeholder podrien considerar-se sinònims i, en definitiva, ambdós conceptes fan referència al fet que són diversos els socis implicats. En el cas que ara ens ocupa, els socis serien, per exemple, les administracions territorials, els representants familiars dels usuaris de l'associació de base, els voluntaris i els professionals implicats en l'àmbit del lleure. Cadascun d'aquests socis tenen objectius diferents, però han d'arribar a acords entre ells i treballar en cooperació i amb plantejaments estratègics que permetin l'assoliment de l'objectiu social de l'entitat, que és facilitar la creació de ciutadans. Cap soci no té més poder que l'altre, és a dir, l'administració té el mateix poder de decisió que el jove voluntari o el representant familiar. En resum, és una proposta d'actuació fonamentada en el principi de treball en cooperació.



Les mutualitats
de previsió social

Les mutualitats de previsió social són associacions de caràcter personalista que, sense ànim de lucre, tenen com a objecte la previsió i cobertura de determinats riscos socials, generalment coincidents amb els previstos en l'àmbit de l'acció protectora de la Seguretat Social, i que exerceixen, en la gran majoria dels casos, una activitat complementària a la desenvolupada pel sistema públic de previsió social.

La voluntat solidària dels associats a les Mútues de Previsió Social, que assumeixen la doble condició d'associats i mutualistes és, sens dubte, un dels elements que caracteritzen aquestes entitats de caràcter mutualista, l'origen de les quals es remunta a les associacions de caràcter mutu establertes des de l'edat antiga.

El mutualisme ha de ser entès, en aquest sentit, com una tècnica o forma de previsió social que sorgeix del desig d'una col·lectivitat de subjectes de posar en comú les seves forces per tal de fer front als riscos socials, i en especial a l'accident de treball que neix i es desenvolupa davant l'actitud passiva de l'estat envers l'infortuni, i alhora enfront de les mancances d'altres tècniques com l'estalvi individual per fer front a la magnitud de certs riscos, tal i com aquests es manifesten des de la revolució industrial, com en el cas dels accidents de treball o les malalties professionals.

Varen ser els propis obrers afectats els qui, advertits de la no adequació dels mitjans individuals d'autoprotecció davant dels riscos socials, van anar formant i consolidant una consciència cada cop més estesa sobre la necessitat d'unir esforços i repartir les conseqüències dels riscos socials entre els membres de la comunitat d'ajuda mútua.

Les primeres societats obreres nascudes amb aquest propòsit varen ser les societats de socors mutu, integrades per obrers de diverses branques o sectors de la producció que aportaven una part del seu salari per tal de crear un fons amb el qual poder cobrir les necessitats de qui, per circumstàncies diverses, i especialment degut al patiment d'un accident de treball o una malaltia professional, sofria una pèrdua de la seva font principal d'ingressos: el jornal diari.

Històricament, els orígens del mutualisme es remunten al sistema dels col·legis romans, malgrat que aquest sistema de previsió social no es va desenvolupar i no va adquirir notorietat fins a l'Edat Mitjana, sota la influència dels gremis i la tutela de la religió cristiana. Més tard l'Església va haver d'abandonar aquesta tutela per exprés desig dels estats, que no veien amb bons ulls que aquestes societats d'ajuda mútua estiguessin impulsades per les comunitats

gremials i, sobretot, defensades per l'esperit de solidaritat i ajuda al desamparats a què fa referència la religió cristiana.

Va ser precisament en el marc de la societat medieval on aparegueren les primeres institucions d'ajuda mútua, inicialment amb un marcat caràcter religiós i benèfic¹, tot i que en un segon moment, i per impuls de les corporacions gremials, sota la forma de les confraries gremials, es va desenvolupar amb major amplitud la mutualitat o el mutualisme, consistent en "una tècnica que se basa en la solidaridad de un grupo social homogéneo que, afectado por el mismo tipo de riesgos, decide poner en común una parte de sus ahorros para hacer frente a la situación/nes de necesidad, dimanante de estos riesgos, que pueda experimentar cualquiera de los miembros del grupo"².

Tot i que les confraries varen néixer sempre fruit de l'esperit espontani d'associació amb el clar desig de ser entitats d'ajuda mútua per fer front a les necessitats dels seus associats, durant els segles XIII a XVII varen ser perseguides pels diferents monarques, davant la por que els suposava l'existència d'entitats d'associació d'obers.

La persecució que varen patir i la voluntat de fer-les desaparèixer o sotmetre-les a la jurisdicció reial no va fer que la societats de socors mutus, transformades al segle XVI-XVII en "Hermandades de socorros mutuos", desapareguessin. Es varen mantenir vives, tot i el descrèdit a que varen ser sotmeses.

L'establiment i aplicació d'aquest mecanisme molt més depurat de previsió social sorgeix com a conseqüència de la interrelació de dos factors essencials: l'estalvi col·lectiu i la solidaritat del grup, i es basa en l'ideal de l'ajuda mútua, ja que no es només la posada en comú dels estalvis individuals dels membres que conformen la societat i participen de la mutualitat allò que permet que es creïn fons cada cop més abundants amb els quals poder fer front als efectes de certs riscos que l'individu per si mateix no es capaç de superar, sinó que això i la incorporació d'un concepte fonamental com és el de solidaritat i l'ajuda mútua en el marc de les tècniques de previsió social constitueixen els elements claus que convergeixen en aquest mecanisme de previsió social. En tot moment, l'individu que participa i forma part de la mutualitat assumeix que, com contraprestació a la creació d'aquest fons que es nodreix de la suma de les aportacions de tots els membres que integren la mutualitat, és possible que la quantia dipositada per ell es destini a cobrir la necessitat o necessitats d'altres membres de la mutualitat.

1- D'entre les primeres Confraries religioses de caràcter benèfic cal destacar, la Cofradia de Santa Eulalia de 1156.

2- Alarcón Caracuel, M. R. i Gonzalez Ortega, S. (1991): "Compendio de Seguridad Social", Ed. Tècnos, 4a edició, pág. 16.

Les mutualitats de previsió social, tant públiques com privades, adquireixen rellevància i notorietat a partir de començaments del segle XIX. Catalunya i Barcelona es varen convertir respectivament en la regió i el municipi on el moviment mutualista es va desenvolupar amb més intensitat, fins al punt que encara avui podem considerar que tan ambdues continuen mantenint aquest caràcter d'indrets on el mutualisme ha adquirit un notable pes específic¹.

La primera norma que va fixar, però, el règim jurídic d'aquestes entitats amb un caràcter general va ser la Llei de Mutualitats de 6 de desembre de 1941. Tenint en compte l'auge cada cop més significatiu de les entitats amb esperit previsor en el camp de les assegurances socials, clarament diferenciades des de l'any 1908 de les empreses mercantils d'assegurances, el legislador va creure oportú intervenir en aquest camp, mitjançant l'aprovació d'aquesta norma que vetlla per un adequat desenvolupament d'aquestes entitats, tant a nivell administratiu com tècnic.

Amb motiu de l'aparició de la Llei d'ordenació de l'assegurança privada d'1 d'agost de 1984, el mutualisme de previsió social va ser inclòs per primer cop dins d'aquest àmbit i, més recentment, l'aprovació de la Llei 30/1995, de 8 de novembre, d'ordenació i supervisió de les assegurances privades va acabar de perfilar el seu règim jurídic, destacant d'entre les novetats introduïdes, pel que fa als col·legis professionals, el reforçament de la voluntarietat en l'adscripció a la mútua i la consideració d'aquesta com a entitat alternativa a donar-se d'alta al règim especial dels treballadors autònoms.

L'establiment d'aquest "nou" règim jurídic no ha minvat excessivament el pes específic de les mútues de previsió social, sinó que ha generat que aquestes entitats adequin els seus serveis a les necessitats dels seus assegurats, millorin el seu funcionament i, en definitiva, s'ajustin a les noves exigències, per tal que els productes oferts siguin suficientment atractius i sòlids i poder contrarestar d'aquesta manera la competència envers el sistema públic de protecció social.

El paper de Catalunya i Barcelona com a motor del mutualisme espanyol

Catalunya i Barcelona continuen sent la regió i el municipi on es concentra un major nombre de mútues. Així, per exemple, del total de les aproximadament 400 mútues de previsió social existents a Espanya, 141 (pràcticament el 35%) formen part del Registre de Mutualitats de la Generalitat de Catalunya.²

1- La primera societat d'aquest tipus creada a Espanya va néixer a Barcelona l'any 1839 la "Societat de socors mutus dels teixidors de cotó".

2- Es pot consultar el registre de mutualitats de previsió social voluntària de Catalunya en l'adreça: <http://www.gen-cat.es/economia/mutualitats/htm> (darrera actualització 8/3/01)

D'aquestes 141 Mútues, 65 tenen la seva seu o domicili social a la ciutat de Barcelona, el que representa un percentatge del 46,09%.

Les dades estadístiques i comptables de les mutualitats de previsió social de Catalunya, recollides pel Departament d'Economia i Finances*, posen de manifest en relació a l'exercici econòmic corresponent a l'any 1999, tal i com assenyala el Director General de Política Financera, el Sr. Josep Badia i Sánchez, que la tendència de creixement d'aquest sector iniciada ja fa uns quants exercicis es consolida, ja que, tot i que es fa difícil establir una comparació plena entre l'any 1999 i els anys precedents, atès que, tal i com succeïa en exercicis econòmics anteriors, les magnituds de referència no són del tot comparables, la solvència del sector s'ha incrementat notablement durant l'exercici 1999, en passar d'una ràtio de solvència de l'1,26 a l'1,4, dada aquesta que, sens dubte, permet considerar que el sector mutualista català s'ha enfortit i es troba en una situació òptima per tal de poder afrontar els compromisos adquirits i per dur a terme les inversions necessàries per a la potenciació d'aquest àmbit de l'economia social.

A partir de les dades contingudes en l'estudi econòmic realitzat per la Generalitat de Catalunya, es pot advertir, pel que fa al volum d'actius, que del conjunt d'entitats que han presentat la documentació estadística i comptable l'any 1999 (en total, 116 mútues), n'hi ha 46 que disposen d'un volum d'actius que supera els 100 milions de pessetes, xifra que representa un 39% de les mutualitats. En concret, 29 tenen un volum d'actius d'entre 101 i 1000 milions de pessetes, 15 entre 1.001 i 10.000 milions de pessetes, i 2 entitats tenen un volum d'actius superior a 10.001 milions de pessetes.

Amb dades de 1999, el nombre total de socis adherits a mútues de previsió social a Catalunya puja a un total de 698.292 socis. La concentració de socis en poques mútues és, però, considerable, ja que es constata que la suma de socis de les 50 primeres mutualitats, un total de 679.289 persones, representa un 97,27% del nombre de socis total.

Són en conjunt 50 les mutualitats que disposen de més de 1000 socis: en concret, 35 tenen entre 1001 i 10.000 socis, 13 entre 10.001 i 100.000, i 2 més de 10.000 socis.

Les dues mútues més grans estan ubicades a la ciutat de Barcelona: la Quinta de Salut l'Aliança, Mútua de Previsió Social (203.185 socis, que representa un 29,09% del nombre total d'associats) i la Mutuam, Mútua de Previsió Social (109.345 socis, un 15,66% del total de socis de Catalunya). Totes dues mutualitats sumen un total de 312.530 socis, el que representa un 44,76% del total de socis.

* Vegeu: Dades estadístiques relatives a 1999: <http://www.gencat.es/economia/>

Del total de 698.292 socis, un 80%, és a dir 559.090, estan integrats en mutualitats que pertanyen a la comarca del Barcelonès, repartides en les 54 mutualitats, del total de 116 que han presentat el corresponent informe econòmic, que actuen dins d'aquesta comarca.

Cal tenir en compte al respecte que les 15 mútues de previsió social que més socis tenen a Catalunya superen en tots els casos el nombre de 10.000, i representen, si sumem llur nombre de socis, un total del 78,11% del total de socis a Catalunya.

Si comparem les dades que, en aquest sentit, es disposen per a 1997, s'adverteix com, en només dos anys, 4 mutualitats (9 al 1997 per 13 l'any 1999) han superat el nombre de 10.001 socis.

El nombre total de persones protegides és de 1.241.743. Són 25 el nombre de mútues que tenen un nombre de persones protegides per superior a 10.000, amb el que representen un percentatge acumulat del 90,92 del total de persones protegides. Es pot advertir, així doncs, que el procés de concentració, tot i ser menor, respecte el nombre de socis continua sent molt important.

Atenent als ingressos totals de les mútues de previsió social, que comprèn les següents partides: quotes, derrames de vida i no vida, ingressos d'inversions de vida, no vida i no tècnic, altres ingressos de vida i no vida, ingressos accessoris, altres ingressos i ingressos extraordinaris, el nombre de mutualitats que disposen d'uns ingressos superior als 100 milions de pessetes són 35: 24 de 101 a 1.000 milions i 11 a partir de 1.001 milions.

En aquest cas, els transvasaments d'un interval a l'altre en relació amb els anys precedents (22 mútues amb ingressos d'entre 101 a 1000 milions i 10 a partir de 1.001 l'any 1998, per 23 en el primer cas i 8 en el segon l'any 1997), posa de manifest l'increment d'ingressos que aquestes entitats han assolit en aquest període 1997-1999, la qual cosa reflecteix el grau de dinamisme que viu el sector.

La quantia de les quotes ingressades en concepte d'assegurances es va situar l'any 1999 en 34.791.972.112 pessetes. Amb un increment del 7,17% respecte als ingressos per aquesta partida de l'any anterior, continuen sent el gruix més important dels ingressos de les mutualitats, absorbint-ne un 62%. Pel que respecta a les despeses, excloses les referides als concerts amb la Seguretat Social, l'import d'aquestes ascendeix a 28.957 milions de pessetes, i continua tenint un pes molt significatiu el component relatiu a les prestacions pagades, que se situa en

22.353.853.593, el que suposa un 77% del total. Dins les prestacions, la part més important és la corresponent a les prestacions de no vida, amb un 86% del total, mentre que el 14% restant és el que deriva de les operacions sobre la vida.

CAS: LA MÚTUA DE PREVISIÓ SOCIAL DELS ADVOCATS DE CATALUNYA¹

La Mútua de Previsió Social dels Advocats de Catalunya, de la qual forma part com a entitat protectora de manera molt significativa, entre d'altres, l'Il·lustre Col·legi d'Advocats de Barcelona,² el qual en data de 31 de desembre de 2000 aportava un nombre de 10.892 socis d'un total de 14.519 (el 75% del cens de mutualistes), és una institució molt antiga en la història del mutualisme català, que amb el pas del temps i per mitjà de la seva activitat ordinària s'ha anat consolidant com l'entitat de previsió social que inclou dins del seu àmbit subjectiu un sector professional determinat més important a Catalunya i arreu de l'Estat.

La Mútua de Previsió Social dels Advocats de Catalunya té naturalesa d'entitat jurídicoprivada, de caràcter personalista, és a dir, sense ànim de lucre, que, d'acord amb el que es disposa a l'art. 1 dels seus estatuts vigents, aprovats per l'Assemblea General de Mutualistes de 28 d'abril de 1998, exerceix fonamentalment una modalitat asseguradora de caràcter voluntari, alternatiu i complementari al sistema públic de la Seguretat Social, mitjançant les aportacions a quota fixa o variable dels mutualistes.³

És, així doncs, una entitat formada per una associació de persones que, sense ànim de lucre, decideixen crear un fons a partir de les contribucions que els associats realitzen, amb el qual es puguin cobrir les necessitats dels seus membres quan s'esdevingui un risc, com ara la incapacitat transitòria, la defunció, la invalidesa permanent, etc., que hagi estat objecte de protecció-assegurament.

L'origen de la Mútua de Previsió Social dels Advocats de Catalunya se situa al voltant de l'any 1832 o 1833. La voluntat dels associats fundadors era la de crear una institució que es fes càrrec de l'assistència mútua dels col·legiats davant dels infortunis que aquests podien patir.⁴

Abans de l'esclat de la Guerra Civil, la Mútua havia anat creixent fins a arribar als 900 socis, i tot i que amb la guerra no es va interrompre la vida de l'entitat, sí que en va patir importants conseqüències, ja que un nombre considerable de mutualistes va morir, i es van plantejar nombrosos problemes de liquiditat.

Un cop finalitzada la Guerra Civil, el desig de l'Estat d'uniformitzar les institucions d'origen mutualista amb la derogació de la normativa catalana i la creació de la Mutualidad General no van ser obstacle perquè, tot i el risc evident d'haver de desaparèixer, l'entitat sobrevisqués.

Amb el restabliment de les institucions democràtiques, el nou escenari polític que s'havia obert va permetre revitalitzar la mútua i tornar al seu esperit originari d'estendre's a tots els col·legis d'advocats de Catalunya. Durant el període 1983-1985, va reprendre la seva denominació originària com a Mútua de Previsió Social dels Advocats de Catalunya i, el que és més important, va millorar i va ampliar les prestacions que l'entitat oferia als seus mutualistes.

Avui dia, la Mútua de Previsió Social dels Advocats de Catalunya és, sens dubte, una de les institucions de caràcter mutualista més importants del principat, si tenim en compte el nombre d'associats i les prestacions que ofereix. Dins del sector de les mútues de previsió social, cal destacar que ens trobem no només, tal com acabem de veure, davant de l'entitat amb una trajectòria històrica més extensa i que ha sabut mantenir, no sense dificultats, l'esperit originari del mutualisme donant resposta a les noves exigències socials, sinó que, sobretot, ens trobem davant la mútua més consolidada, activa i desenvolupada dins del panorama general d'entitats de previsió social destinades a un sector professional.

En l'actualitat, la mútua està integrada per 14.519 socis⁵, dels quals un 85,6% (12.442) correspon a col·legiats en exercici, mentre que la resta, un 14,4% (és a dir, 2.077 socis), són col·legiats sense exercici. Per sexes, es pot observar un cert desequilibri a favor dels homes, ja que un 60,8% dels associats són homes (8.783 socis) i un 39,2% (5.471) són dones, tot i que en termes comparatius respecte a l'any 1999 ha augmentat més el nombre de dones associades que el d'homes associats: 58 homes (8.783 l'any 1999 i 8.841 l'any 2000) davant de 207 dones (5.471 l'any 1999 i 5.678 l'any 2000).

Cal tenir en compte que, amb l'aprovació i entrada en vigor de la Llei 30/1995, de 8 de novembre, i normes posteriors que van modificar en part el règim jurídic d'aquestes entitats i van incorporar, entre d'altres previsions, l'establiment de la inscripció a aquestes institucions amb caràcter voluntari, la Mutualitat de Previsió Social dels Advocats de Catalunya, òbviament, es va haver d'adaptar a aquesta nova realitat i va haver de modificar els seus estatuts, els quals van ser aprovats per l'Assemblea General de 28 d'abril de 1998.

La introducció d'aquesta previsió suposa un canvi important en allò que afecta la incorporació dels interessats a les mutualitats, ja que s'elimina la inscripció obligatòria i, per tant, el sistema de previsió social mitjançant una mútua passa a ser opcional i alternatiu al règim especial dels treballadors per compte propi (RETA)⁶.

L'afany de millorar constantment la gestió de l'entitat es posa de manifest si s'analitzen quines han estat les variacions més importants que s'han produït durant l'última dècada, en el període comprès entre 1991 i l'any 2000. El nombre de mutualistes ha augmentat, passant d'11.106 persones l'any 1991 a 14.519 l'any 2000. S'ha produït un augment net en aquest període de 3.413 mutualistes, cosa que representa un increment del 30% respecte del cens de mutualistes de l'any 1991. Les reserves de què disposa la Mútua s'han multiplicat per 2,5 i han passat de 95.389.543 pessetes l'any 1991 als actuals 236.656.475. El nombre de prestacions pagades per assignació directa ha passat de 247.007.250 pessetes a 610.355.500 pessetes. El nombre d'expedients/any pagats ha passat de 3.462 l'any 1991 als actuals 9.971. El nombre de subsidis s'ha doblat, dels 5 que s'oferien l'any 1991 als 11 actuals. I en definitiva, han augmentat el marge de solvència i el fons de garantia de la Mútua, ja que del 1991 fins avui han passat de 101.206.549 pessetes a 354.984.712, i de 67.471.033 a 257.038.847 pessetes, respectivament.

L'existència d'uns òrgans de govern de control i de consulta de la Mútua, com són l'Assemblea General, la Junta Directiva i la Comissió Executiva, la Comissió de Control i la Junta Consultiva, les competències i funcions dels quals apareixen clarament exposades als articles 21 a 26 dels Estatuts de la Mútua, actua com a instrument de supervisió i control d'aquesta entitat i molt especialment de la Junta Directiva, que exerceix d'òrgan de gestió, administració i representació de la Mútua, així com d'òrgan d'execució dels acords de l'Assemblea General. Això ha fet que hagi d'actuar amb summa cautela i precisió, per superar l'examen anual a què estan sotmesos per part de l'Assemblea General, que és l'òrgan suprem que expressa la voluntat social i de govern de la Mútua i que es reuneix, com a mínim, anualment, per fer un examen de la gestió de la Junta Directiva, de l'estat de comptes de cada exercici econòmic, de la proposta sobre distribució i aplicació de resultats, l'examen i resolució del projecte de pressupostos, l'aprovació de les quotes d'entrada, les quotes periòdiques i de les derrames passives que calgui aplicar, alhora que es dona a conèixer l'informe anual de la Comissió de Control.

En tot cas, ens trobem davant d'una entitat com és la Mútua de Previsió Social dels Advocats de Catalunya, amb un bagatge històric molt arrelat que es remunta, quant als seus orígens, tal com hem pogut veure, a les primeres entitats de previsió social sorgides a la segona meitat del

segle XIX i que ha tractat, amb molt d'encert, de consolidar-se amb el pas del temps i d'ampliar el seu camp d'actuació amb la millora quantitativa i qualitativa dels serveis que presta. L'entitat pot ser considerada, sense possibilitat d'equivocar-nos, com la mutualitat de previsió social d'un sector professional més important de Catalunya. Això obliga a considerar que, tot i que actua en un àmbit personal limitat, el nombre de mutualistes que en formen part la converteixen en un model o mirall en què s'han de fixar les entitats que en aquest sentit existeixen a la ciutat de Barcelona, a Catalunya i arreu de l'Estat.

La forta presència que aquesta Mútua té en l'àmbit professional de l'advocacia, el servei que aquesta entitat presta als seus associats, ja sigui com a alternativa a un servei públic com és la Seguretat Social dels treballadors per compte propi o autònoms o com a entitat complementària, el caràcter d'entitat sense ànim de lucre que utilitza el mutualisme com a tècnica de previsió social, són, en definitiva, qüestions que sens dubte fan gran aquesta entitat, a la qual auguren un camí ple d'èxits no només pel camí ja recorregut, sinó, molt especialment, pels resultats del dia a dia i la satisfacció dels seus associats vers els serveis que els presta, ja que això és, en definitiva, el que més compta.

1- L'elaboració d'aquesta part ha estat possible gràcies a la col·laboració i la documentació facilitada pel Sr. Josep-Fermí Pinyol i Pina, Director General Grup Mútua dels Advocats i el Sr. Joan Prats i Oliveras Sots-director.

2- Es consideren entitats protectores, segons el que es disposa a l'art. 18 dels Estatuts d'aquesta Mútua, "aquelles persones físiques o jurídiques que, sense ser subjectes de prestacions de la Mútua, contribueixen al seu desenvolupament i manteniment". En l'actualitat són entitats protectores l'II-lustre Col·legi d'Advocats de Barcelona, l'II-lustre Col·legi d'Advocats de Tarragona, Lleida, Girona, Figueres, Granollers, Manresa, Mataró, Reus, Sabadell, Sant Feliu de Llobregat, Terrassa, Tortosa i Vic, així com la Caixa dels Advocats i el Consell dels II-lustres Col·legis d'Advocats de Catalunya. La importància de l'II-lustre Col·legi d'Advocats de Barcelona queda palesa atenent el nombre de mutualistes que formen part del cens de la Mútua, ja que, mentre que el Col·legi d'Advocats de Barcelona aporta un 75 % del cens, els altres col·legis oscil·len entre un 3,9%, en el cas del Col·legi d'Advocats de Girona, i un 0,8%, en el cas del Col·legi d'Advocats de Figueres. Òbviament, aquesta dada no és més que un reflex de la importància quantitativa del Col·legi d'Advocats de Barcelona respecte dels altres col·legis d'advocats de Catalunya.

3- Tal com s'estableix a l'art. 2 de la Llei 28/1991, de 13 de desembre, de les mutualitats de previsió social, aquestes són entitats privades, no integrades en el sistema de Seguretat Social obligatòria, que, sense afany de lucre i amb caràcter independent o complementari de la Seguretat Social, es dediquen a la previsió social i a les activitats de caire social que els són autoritzades

4- Inicialment, l'Associació de Socors Mutus dels Advocats de Catalunya aplegava no només els advocats, sinó que també incorporava els escriptors públics, els notaris dels regnes, els procuradors causídics i els notaris del Col·legi de Barcelona.

5- Durant l'any 2000 s'han produït 818 altes, de les quals 761 corresponen a associats menors de 50 anys alternatius al RETA, 11 a majors de 50 anys també alternatius al RETA i 46 al capítol d'altres altes i 553 baixes, de les quals 40 han estat per defunció, 397 baixes voluntàries i 116 per impagament de quotes, cosa que fa un total de 265 noves incorporacions netes, ja que s'ha passat de 14.254 associats a 14.519.

Les mutualitats de previsió social.

6- El reconeixement per part del Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya i la Direcció General d'Ordenació de Seguretat Social, organisme dependent del Ministeri de Treball i Afers Social, com a entitat alternativa al RETA, així com el reconeixement efectuat pel mateix col·lectiu de l'advocacia catalana de la Mútua del Previsió Social dels Advocats de Catalunya com l'entitat pròpia de la previsió social de l'advocacia catalana, han afectat positivament els mutualistes, ja que, segons dades de la mateixa Mútua, el 97% d'aquells que havien d'exercir l'opció entre el RETA i la Mútua han escollit la Mútua com a entitat de previsió social.



Resum i propostes de
foment del Tercer Sector
i l' Economia Social

Des de principis dels anys vuitanta es manifesta un interès renovat per un conjunt d'organitzacions del nostre sistema econòmic que no formen part del sistema públic, ni del sector lucratiu. La identificació d'aquest conjunt d'expressions de la societat civil es realitza amb els termes Economia Social, Tercer Sector i Tercer Sistema.

L'aproximació americana, bàsicament impulsada des de la Universitat John Hopkins (1995) –dominant a nivell internacional en matèria de definir i delimitar el concepte de Tercer Sector–, considera el Tercer Sector com l'espai que cohesiona el conjunt de les organitzacions no lucratives (non profit organizations).

L'aproximació europea és més àmplia, en tant que, a diferència del plantejament americà que exclou les cooperatives –degut al fet que aquestes distribueixen una part dels beneficis entre els seus membres–, respon a una realitat econòmica i social diferenciada. El cooperativisme mai no va néixer amb l'objectiu de maximitzar la rendibilitat del capital invertit, sinó intentant satisfer un interès general o d'ajuda mútua.

Els estatuts jurídics de cooperativa, mútua i associació delimiten un conjunt d'organitzacions d'Economia Social en les quals l'element determinant no és la restricció jurídica respecte al fet no lucratiu, sinó el fet que l'interès material dels qui aporten el capital social es troba sotmès a unes limitacions.

La frontera entre Economia Social i Tercer Sector no passa, per tant, per la qüestió de discernir entre organitzacions amb o sense finalitat lucrativa, sinó que rau en diferenciar entre activitats econòmiques que es fonamenten en la constitució d'un patrimoni col·lectiu per satisfer una necessitat social, i les que es fonamenten en la maximització d'una rendibilitat a títol individual.

A Espanya, des del seu naixement, les societats laborals es considera que pertanyen a l'Economia Social. Per a la Comissió Europea, per la seva banda, el Tercer Sistema és considerat com un espai entre el sector privat lucratiu i el sector públic. Tot i que no forma part de cap d'ells, combina objectius econòmics i socials. L'interès prové de la possibilitat de col·laboració i treball conjunt entre el Tercer Sistema, el sector privat lucratiu i el sector públic.

El Tercer Sistema està constituït per organitzacions privades i autònomes que:

El Tercer Sistema està constituït per organitzacions privades i autònomes que:

- persegueixen objectius diferents als de la maximització de beneficis i la rendibilitat del capital invertit;
- fixen límits en matèria de redistribució de beneficis i d'adquisició privada i individual;
- treballen a favor d'una comunitat local o d'un grup de persones que pertanyen a la societat civil;
- fan participar als beneficiaris de la seva activitat en la gestió de l'organització.

Dues són les fonts principals originadores del Tercer Sector, Economia Social, Tercer Sistema

La primera font és l'organització per als altres. Els promotors creen organitzacions d'interès general en benefici d'unes terceres persones.

La segona font és l'autoorganització. Els promotors creen organitzacions d'interès mutual que presten serveis dels quals ells mateixos en són beneficiaris.

Al llarg de la història, aquestes accions són reconegudes pels poders públics i donen lloc a l'elaboració dels quadres jurídics de l'Economia Social.

Tots aquests reconeixements en el terreny jurídic són extraordinàriament importants per al desenvolupament empresarial d'aquestes organitzacions.

Un desenvolupament sectorialitzat

Des de finals del segle XIX i al llarg del segle XX, el desenvolupament dels sistemes econòmic i social ha produït una diferenciació i una fragmentació d'expressions de l'Economia Social que configuren el teixit del segle XXI. Dins aquest ventall d'expressions podem diferenciar dos gran subconjunts:

Primer subconjunt: Empreses orientades al mercat.

Les cooperatives de treball associat i les societats laborals són empreses que estan inserides en l'economia de mercat, i que es troben en tots els sectors d'activitat econòmica.

- persegueixen objectius diferents als de la maximització de beneficis i la rendibilitat del capital invertit;
- fixen límits en matèria de redistribució de beneficis i d'adquisició privada i individual;
- treballen a favor d'una comunitat local o d'un grup de persones que pertanyen a la societat civil;
- fan participar als beneficiaris de la seva activitat en la gestió de l'organització.

Dues són les fonts principals originadores del Tercer Sector, Economia Social, Tercer Sistema

La primera font és l'organització per als altres. Els promotors creen organitzacions d'interès general en benefici d'unes terceres persones.

La segona font és l'autoorganització. Els promotors creen organitzacions d'interès mutual que presten serveis dels quals ells mateixos en són beneficiaris.

Al llarg de la història, aquestes accions són reconegudes pels poders públics i donen lloc a l'elaboració dels quadres jurídics de l'Economia Social.

Tots aquests reconeixements en el terreny jurídic són extraordinàriament importants per al desenvolupament empresarial d'aquestes organitzacions.

Un desenvolupament sectorialitzat

Des de finals del segle XIX i al llarg del segle XX, el desenvolupament dels sistemes econòmic i social ha produït una diferenciació i una fragmentació d'expressions de l'Economia Social que configuren el teixit del segle XXI. Dins aquest ventall d'expressions podem diferenciar dos gran subconjunts:

Primer subconjunt: Empreses orientades al mercat.

Les cooperatives de treball associat i les societats laborals són empreses que estan inserides en l'economia de mercat, i que es troben en tots els sectors d'activitat econòmica.

Segon subconjunt: Associacions, fundacions, empreses sense ànim de lucre .

El desenvolupament de l'estat del benestar en els darrers vint-i-cinc anys ha permès un fort desenvolupament de les organitzacions d'Economia Social en l'àmbit de la prestació de serveis a les persones, i alhora modificar el paper que aquestes organitzacions jugaven abans de la consolidació d'aquest estat del benestar.

En aquest informe s'ha optat per analitzar aquelles organitzacions que s'ajusten a la definició que proposa la Comissió Europea. No s'ha exclòs les empreses que poden fer una limitada distribució de beneficis, com són les cooperatives i les societats laborals, ni tampoc les entitats que tenen una significació formal de no democràcia interna, com és el cas de les fundacions.

Per últim, cal tenir en compte que algunes organitzacions poden trobar-se en la frontera que limita el conjunt d'empreses i entitats que formen l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema. Així doncs, es tracta d'una frontera amb contorns uns contorns que no estan perfectament definits.

Aquest informe ha defensat la tesi que Economia Social, Tercer Sector i Tercer Sistema són denominacions que tenen com a objectiu facilitar la identificació i posterior aliança estratègica d'un conjunt d'empreses i entitats. L'objectiu d'aquesta aliança és augmentar la capacitat de visibilitat, de comunicació i de negociació d'aquest conjunt d'empreses i entitats en relació als altres dos grans sectors: sector privat convencional i el sector públic.

Existeix la temptació de considerar que Tercer Sector i Economia Social són denominacions que expressen realitats diferents. Aquest informe ha defensat la tesi que els termes Tercer Sector, Economia Social i Tercer Sistema son sinònims. Representen el conjunt d'empreses i entitats que actuen sense afany de lucre, independentment de la fórmula jurídica amb que s'expressin, de la seva activitat econòmica o de la seva dimensió empresarial.

Barcelona: una realitat econòmica i social canviant

Barcelona és una ciutat activa i dinàmica immersa en un procés de desenvolupament econòmic i de transformació de l'estructura productiva per adaptar-se als nous paràmetres establerts per la creixent internacionalització i la denominada societat de la informació i del coneixement, que requereixen una posició internacional sòlida, cohesió social i qualitat de vida. El tret més

característic del desenvolupament dels darrers anys ha estat la creixent terciarització, fet que s'ha traslladat al mercat de treball. Els serveis ocupen al voltant del 78% de les persones afiliades a la Seguretat Social durant el període 1997-2000 a la ciutat de Barcelona.

En aquest context, el nou model de ciutat plantejat per l'administració local en col·laboració amb els principals agents econòmics i socials, tracta de situar Barcelona com a indret clau del sud d'Europa per a la realització d'operacions de valor afegit que capitalitzi al màxim el capital humà. Així, s'impulsa el desenvolupament de les activitats del coneixement, no contaminants i vinculades a les tecnologies, la investigació i la producció cultural, en un entorn urbà en transformació per aconseguir qualitat de vida i infraestructures de nivell.

Paral·lelament a la transformació del teixit empresarial, la ciutat ha desenvolupat un sistema de funcionament democràtic. El desenvolupament modern de les associacions de persones ha esdevingut un fet connatural a l'existència de la democràcia. El fenomen associatiu està lligat al concepte de ciutadania. Alhora, la ciutadania es troba adscrita a una determinada concepció de ciutat.

El desenvolupament de la capacitat empresarial del govern de la ciutat ha estat un element positiu de desenvolupament de la capacitat empresarial de les organitzacions d'Economia Social que actuen en la ciutat.

La col·laboració en la prestació de serveis entre el govern de la ciutat i organitzacions d'Economia Social ha permès que aquestes, sobretot les associacions, desenvolupin capacitat empresarial. Ha permès, també, el naixement i un fort desenvolupament de les fundacions que presten serveis d'interès general.

Una de les principals novetats d'aquests darrers vint-i-cinc anys és el component empresarial que han desenvolupat les associacions i les fundacions. Fins als anys setanta, la tasca de les associacions i de les fundacions va ser la d'incrementar els mecanismes de presa de decisions de forma col·lectiva. Fonamentalment, aquestes entitats realitzaven funcions de defensa dels interessos dels diferents grups de ciutadans. En els darrers anys, les entitats no lucratives han desenvolupat una activitat empresarial en la prestació de serveis a les persones orientada al mercat, tant públic com privat.

És en aquest desenvolupament de la capacitat empresarial de les entitats sense ànim de

lucre on recau l'explicació del fet que les associacions i fundacions creïn llocs de treball. L'ocupació procedent de les associacions i de les fundacions representa dos terços del total d'ocupació creada pel Tercer Sistema a la ciutat de Barcelona.

A conseqüència d'aquesta capacitat empresarial, les organitzacions d'Economia Social estableixen relacions institucionals de forma continuada amb el govern de la ciutat.

Dona, Tercer Sector i Economia Social

Un altre factor de desenvolupament de les organitzacions del Tercer Sector, Economia Social a la ciutat de Barcelona ha estat la decidida incorporació de la dona al mercat de treball. El fort desenvolupament dels serveis destinats a l'atenció, tant dels nens com de les persones grans, respon en gran mesura a aquest nou paper de la dona. Barcelona és una ciutat on es registra una forta presència de la dona en el mercat de treball, i això li ha permès desenvolupar de forma molt intensa els serveis a les persones, noves activitats de mercat que actualment pertanyen al concepte de nous filons d'ocupació.

Les xifres del Tercer Sector, Economia Social a la ciutat de Barcelona

El Tercer Sistema compta a la Unió Europea amb un total de 9 milions de llocs de treball a temps complert, el que representa el 8% del total de l'ocupació assalariada i el 6,6% si es mesura en termes del total de l'ocupació civil a temps complert. Dins la Unió, hi ha tres estats que mostren un percentatge d'ocupació superiors a dos dígitos: els Països Baixos (16,4%), Irlanda (12,57%) i Dinamarca (12,56%).

L'Economia Social a l'Estat espanyol, amb 1 milió de llocs de treball, representa, aproximadament, el 7,2% de l'ocupació civil assalariada. A Catalunya, el número de persones que treballen en entitats i empreses d'Economia Social es troba al voltant de les 300.000 persones, xifra que suposa entre l'11 i el 12% de la població ocupada. A la ciutat de Barcelona, es calcula que l'Economia Social proporciona entre 85.000 i 90.000 llocs de treball, que suposen al voltant del 10% dels llocs de treball assalariats a la ciutat. Si es compara amb els ocupats residents a la ciu-

tat de Barcelona que, segons l'Enquesta de Població Activa de l'any 2000, va ser de 550.000 persones, representa el 15%. Si es té en compte que la població ocupada en el sector indústria fou del 18%, es constata l'important pes del sector de l'Economia Social de la ciutat de Barcelona.

Cal assenyalar que, mentre l'ocupació en el sector indústria pretén mantenir els llocs de treball, el sector de l'Economia Social reflecteix una dinàmica d'ascens que permet preveure que, en un període curt de temps, el número de llocs de treball en el sector de l'Economia Social serà superior al número de llocs de treball que hi haurà en aquell moment en el sector indústria de la ciutat de Barcelona.

Fundacions

L'any 2000 hi havia 1.550 fundacions actives a Catalunya, el 75% en l'Àrea Metropolitana. És a dir, el fenomen fundacional pren un caràcter eminentment urbà, donat que gairebé 3 de cada 4 fundacions catalanes s'ubiquen en l'àmbit metropolità que té com a epicentre la ciutat de Barcelona. Només el Barcelonès concentra més de la meitat de les fundacions catalanes.

L'àmbit metropolità concentra les fundacions culturals i científiques: el 83% de les fundacions científiques i el 77% de les fundacions culturals es troben a l'Àrea Metropolitana. A Barcelona hi ha la seu de la multinacional social Intermón, que pren l'expressió jurídica de fundació i es considerada una de les ONG més importants d'Espanya i d'Europa. Una altra de les grans institucions socials amb seu a la ciutat és Creu Roja Catalunya. Encara que les activitats d'aquestes organitzacions es desenvolupin en altres indrets, és a Barcelona on hi ha les oficines centrals i on es prenen les decisions estratègiques.

Les fundacions d'empreses que realitzen accions de patrocini acostumen a ubicar-se a la ciutat de Barcelona. Alguns exemples són la Fundació Aigües de Barcelona o la Fundació Gas Natural.

Nou de les deu principals fundacions catalanes per pressupost tenen la seu a la ciutat de Barcelona. L'any 2000, elles soles gestionaven més de 89.000 milions de pessetes.

Cooperatives

A la ciutat de Barcelona, en finalitzar l'any 2000, existien 2.883 centres de producció de cooperatives de treball associat, amb un total de 21.247 treballadors. Les activitats dins el sector serveis representaven el 58% dels centres de treball i el 70,6% de l'ocupació, o sigui, 1.670 centres i més de 18.000 treballadors.

Els serveis a les persones van ser el principal filó d'ocupació, amb un total de 7.781 treballadors en cooperatives de treball associat. En segon lloc, el comerç i l'hosteleria, amb el 21% dels llocs de treball. L'activitat manufacturera suposava 3.740 llocs de treball (17,6% del total). Finalment, la construcció registrava 585 centres (el 20,3%), i gairebé un 12% dels treballadors en cooperatives.

Aquestes dades il·lustren el perfil majoritàriament de serveis de les cooperatives de treball associat de l'àrea de Barcelona, del qual cal remarcar que es concentra en activitats en plena expansió com són els serveis educatius, sanitaris, socials i personals, amb què es respon al nou patró de ciutat de serveis.

A la ciutat de Barcelona la dimensió mitjana d'una cooperativa de treball associat que presta serveis a les persones és de 14 persones. En l'àmbit concret de l'ajuda a domicili, a la ciutat de Barcelona s'han comptat 4 cooperatives, que compten amb 239 socis i 304 persones contractades. De forma aclaparadora, la majoria d'aquestes persones són dones.

L'existència i desenvolupament de les cooperatives d'ajuda a domicili plantegen un tema important: el reconeixement formal del treball a domicili. Treballant en una cooperativa, aquestes dones gaudeixen d'una relació estable de treball, d'uns ingressos regulars i d'una cotització social que els ha de permetre una pensió en el període de la seva jubilació. Aquests elements ajuden a la integració en la societat d'aquesta dona que té com a activitat principal la feina de casa. El principal competidor d'aquestes cooperatives d'ajuda a domicili és l'economia submergida o economia informal.

El fenomen cooperatiu és eminentment urbà: el 77% de les cooperatives de treball associat a Catalunya tenen el seu domicili social a l'Àrea Metropolitana de Barcelona.

Societats laborals

A la província de Barcelona, a desembre de 2000, existien 1.026 societats laborals, de les quals 307 eren societats anònimes laborals i 719 societats limitades laborals. El total de treballadors era de 8.783, dels quals 5.755 eren de societats anònimes laborals i 3.028 de societats limitades laborals.

La dimensió mitjana de la societat laboral és de 8,6 treballadors. Per tipologies, les societats anònimes laborals registren una mitjana de 18,7 treballadors, i les societats limitades laborals, de 4,2 treballadors.

L'Àrea de Barcelona aglutina la major part del moviment de les societats laborals catalanes, amb una concentració del 81,3% de les societats registrades. Cal assenyalar que aquest percentatge és superior en les societats anònimes laborals (un 83%), fet que il·lustra que tradicionalment és l'àrea industrial de Barcelona on s'ha forjat i arrelat el moviment de les societats laborals.

En finalitzar el 2000, existien a Barcelona 1.296 centres de producció de societats laborals. Això implica que el 82,2% de les societats laborals catalanes són barcelonines.

Les societats laborals barcelonines són innovadores i s'ubiquen a tots els sectors d'activitats. Les noves societats laborals aposten en major mesura per sectors nous d'activitats, com ara els serveis a les persones. D'altra banda, determinats sectors madurs com la manufactura perden importància relativa.

Els 1.296 centres de Barcelona que cotitzen a la Seguretat Social tenen donades d'alta 8.538 persones, les quals representen el 88,5% del total de treballadors de les societats laborals catalanes.

Destaca el sector manufacturer, amb 3.724 treballadors, el sector del transport, amb 699 treballadors, el sector de serveis a les empreses, amb 1.218 treballadors i, en menor mesura, el sector de serveis a les persones, amb 615.

Impressiona la gran concentració de l'ocupació catalana de les societats laborals a l'àrea de

Barcelona, la qual assoleix el 88,6% –tot i que s'ha de tenir en compte que aquest percentatge era del 95% l'any 1998.

Les comarques de Barcelona concentren principalment l'ocupació del sector manufacturer català, amb 3.724 treballadors (91,6%); del sector transport i emmagatzematge, amb 699 treballadors (96,7%); i del sector de serveis a les empreses, amb 1.218 treballadors (93,9%).

L'estructura de l'ocupació de l'àrea de Barcelona en les societats laborals mostra una preponderància del sector serveis, que agrupa el 45,3% dels treballadors, amb què sobrepassa el pes de l'ocupació ubicada al sector industrial. La tendència en el futur és la d'augmentar, ajustant-se a un entorn basat en la societat dels serveis. El sector industrial encara manté la seva importància, i representa el 43,6% de l'ocupació de les societats laborals. La construcció i les activitats del sector primari representen conjuntament l'11% dels treballadors de les societats laborals barcelonines.

Per tant, l'estructura de l'ocupació barcelonina de les societats laborals té un caràcter dual: per una banda, manté la seva preponderància industrial, tot i la seva projecció a la baixa, i per l'altra, un creixent pes del sector serveis.

Associacions

Segons el Cens d'associacions i grups de joves de Barcelona, a la ciutat existeixen un total de 1.802 associacions juvenils. El qual representa un índex d'1,2 associacions de joves per cada 1.000 habitants.

Els districtes que concentren més entitats juvenils són Ciutat Vella (262), Sant Martí (219) i l'Eixample (213). A Ciutat Vella l'índex és de 3,11 associacions juvenils per cada 1.000 habitants, l'índex més alt. A aquest índex tan alt hi ha contribuït l'impuls institucional de l'Ajuntament, el qual pretén conferir al barri un dinamisme associatiu i una xarxa de serveis socials per regenerar, culturalment i socialment, certes zones del barri. Un altre factor clau és la presència en aquest districte d'alguns equipaments i d'entitats d'àmbit municipal.

En l'àmbit específic de l'educació en el lleure, existeixen unes 400 organitzacions que s'hi dediquen. La dificultat de la seva identificació rau en el fet que moltes d'elles es troben classificades en diverses tipologies, de manera que es donen solapaments.

A grans trets, existeixen prop de 130 espais, 70 agrupaments escoltes, 80 casals de joves i casals de barri, més de 50 associacions i grups de joves confessionals, 40 associacions o federacions de centres juvenils i una trentena d'associacions juvenils de serveis socioeducatius i culturals. Cal destacar que també existeixen un total de 13 escoles de formació de monitors i educadors en el lleure.

Mutualitats

Finalment, a la ciutat de Barcelona tenen la seva seu social 65 mútues, del total de 141 que hi ha a tota Catalunya. Representa el 46% de les mutualitats de previsió social catalanes.

En resum, es pot afirmar que el 70% de l'ocupació i del pressupost que gestiona el sector de l'Economia Social en el territori català es concentra en la ciutat de Barcelona i en la seva Àrea Metropolitana. L'Economia Social, per tant, té connotacions urbanes i, en concret, connotacions "barcelonines".

Aquestes dades permeten concloure que el teixit econòmic i social de Barcelona està configurat per un conjunt d'empreses i organitzacions de tipus molt divers i heterogeni, en el qual la simple diferenciació entre sector públic i sector privat esdevé del tot insuficient. Si es vol disposar d'una imatge real del teixit productiu de la ciutat i la seva Àrea Metropolitana no és possible continuar pensant en sector públic i sector privat, és a dir, en termes de blanc i negre. Hi ha tota una gamma de grisos, amb identitat pròpia, que cal tenir en consideració en qualsevol anàlisi econòmica i social. Aquesta zona de tonalitats de grisos és el que s'identifica amb les expressions d'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema.

Promoció de les empreses i entitats del Tercer Sector, Economia Social a la ciutat de Barcelona

Qualsevol ciutat que fonamenta el seu desenvolupament econòmic en els pilars del coneixement, la cultura i la cohesió social es beneficia de disposar d'un consolidat sector d'Economia Social.

La ciutat de Barcelona ha optat per ser ciutat del coneixement, però sobretot per ser una ciu-

tat fonamentada en l'equilibri i la cohesió social. Un actor capaç d'impulsar la responsabilitat social i ciutadana el conformen les entitats i empreses d'Economia Social.

El Tercer Sector ha mostrat un fort dinamisme durant els darrers vint-i-cinc anys d'història democràtica de la ciutat, i es preveu que en els propers anys augmentarà la seva presència empresarial en el teixit productiu barceloní. Tanmateix, és un sector molt jove, que exigeix saber gestionar el seu naixement i sobretot el seu creixement econòmic i social.

Professionalització del sector

Un dels principals problemes d'aquestes organitzacions és saber gestionar el seu creixement empresarial. Necessiten ajuts a la professionalització, fet pel qual s'aconsella tractar la professionalització de les empreses i entitats que actuen a la ciutat de Barcelona com un objectiu estratègic en un doble sentit. Per una banda, això facilitarà disposar d'una ciutat més equilibrada i cohesionada –i, per tant, on els seus ciutadans podran gaudir d'un alt nivell de benestar–, i d'altra banda, pot generar nova ocupació i constituir, de forma encara més intensiva, un filó d'ocupació. Es podria plantejar, sobretot en el cas de les organitzacions més joves, aquelles que estan en procés de constitució, i sobretot per les associacions i petites cooperatives d'iniciativa social, la possibilitat d'establir ajuts a la professionalització en àrees gerencials.

El foment de les organitzacions del Tercer Sector o Economia Social és el foment de la participació democràtica. És important que la participació democràtica sigui connatural a la ciutat.

Clàusula social

Quan l'Ajuntament defineix línies d'actuació, i les empreses i entitats del Tercer Sector es converteixen en simples executores, ens trobem davant d'una prestació de serveis que no es diferencia de la contractació convencional d'aquests. Es considera que s'apliquen criteris de gestió que no tenen en compte la missió de l'entitat, ni el valor afegit que genera disposar d'un col·lectiu empresarial fonamentat en els criteris d'acció social i sense ànim de lucre. Els representants de l'Economia Social proposen que els diferents departaments de l'ajuntament apliquin una clàusula social en les contractacions de determinats serveis, com ara la inserció social pel treball, l'ajuda a domicili i l'educació en el lleure, entre altres. Una llei d'empreses

d'inserció afavorirà molt decididament l'encaix jurídic de l'adjudicació de serveis municipals a empreses amb finalitat social.

Recursos financers

Aquestes organitzacions són molt joves i neixen amb molta voluntat, però amb pocs recursos financers. Es parla de la banca ètica i de fons solidaris per permetre el finançament d'aquest conjunt de joves empreses. Tanmateix, als Estats Units es considera que aquests fons especials que configuren la banca ètica o solidària són insuficients. És per això que, ja fa més de vint anys, el moviment d'empreses sense ànim de lucre americà va aconseguir per llei federal que fos la banca convencional la que estigués obligada a treballar amb les empreses socials. En l'actualitat, des dels països de la Unió Europea on l'Economia Social es troba més consolidada es demana que sigui el sector convencional de la intermediació financera el que estigui obligat per llei a destinar una part del negoci bancari de l'oficina a concedir crèdits a les empreses i entitats d'Economia Social que actuen en el barri o localitat. En definitiva, Estats Units ja ho ha aconseguit, i des d'Europa es proposa que també sigui el sector de la intermediació financera el que s'impliqui directament en el desenvolupament empresarial de les organitzacions del Tercer Sector.

Diàleg i representació institucional

Seria recomanable que a les empreses i entitats del Tercer Sector, Economia Social disposessin d'espais de diàleg amb els agents socials i els gestors públics del Govern de la ciutat. En aquest sentit, seria interessant estudiar la possibilitat d'incorporar les organitzacions de representació de les empreses i entitats de l'Economia Social en alguns àmbits de participació de la ciutat, com per exemple en el Consell Econòmic i Social de Barcelona. El grup de treball constituït amb motiu d'aquest estudi és un bon precedent.

Visualització del Tercer Sector

És urgent incrementar la visualització del Tercer Sector. És el gran desconegut i, en canvi, té una dinàmica creixent imparable com correspon a una ciutat fonamentada en els serveis, la democràcia i la cohesió social. Iniciatives com la del Consell Econòmic i Social de Barcelona, en

encarregar aquest estudi, sens dubte contribueixen a prendre consciència d'aquesta realitat imparabile i començar a visualitzar-la.

Es recomana donar a conèixer la realitat de les empreses i entitats d'Economia Social a la ciutat de Barcelona, dur a terme una tasca informativa i formativa en relació a l'existència d'empreses socials fonamentades en la democràcia. Cal trencar imatges preconcebudes i incidir en els mitjans de comunicació en una visió positiva de l'empresa participativa.

Accés a les noves tecnologies de la informació

Un fet clau seria facilitar l'accés a Internet (banda ampla) a les associacions. Es podria establir també la gratuïtat d'allotjament de les webs de l'Economia Social, i avançar cap a un portal dedicat a aquesta.

Estudis

Cal dedicar més recursos per conèixer el Tercer Sector i, en especial, les associacions i fundacions que realitzen activitats empresarials, ja que són aquestes dues formes jurídiques les que han registrat un major dinamisme empresarial en els darrers deu anys. Són necessàries monografies sectorials, per tal de tenir un coneixement més acurat de la realitat: lleure infantil, lleure juvenil, empreses socials d'inserció pel treball, cooperatives de treball associat que actuen en l'àmbit de l'ajuda a domicili, associacions i fundacions especialitzades en la captació de recursos pel Tercer Món, organitzacions nascudes arran del fenomen immigratori que està registrant la ciutat, etc.

Seria bo poder fer un càlcul de l'aportació que fan les empreses i entitats d'Economia Social al valor afegit brut de la ciutat de Barcelona. Així mateix, com assenyalen les organitzacions que treballen amb voluntaris, poder avaluar el PIB ocult, procedent preferentment de les associacions, que són les entitats que amb més intensitat estan utilitzant el recurs del voluntariat.

Ensenyar la participació entre els joves

Se suggereix la reflexió paral·lela sobre propostes que ajudin a fer pedagogia del fet participatiu entre els infants. En aquest sentit, cal destacar el gran paper de les entitats de lleure infantil.

Responsabilitats de les empreses i entitats del Tercer Sector, Economia Social

Millora en els processos de direcció i gestió de les organitzacions

Les empreses i entitats d'Economia Social a la ciutat de Barcelona haurien d'assumir la necessitat d'una millora en els processos de direcció i gestió de les organitzacions, és a dir, millorar la presa de decisions. Si es vol garantir una xarxa d'empreses i entitats socialment eficients, es recomana incrementar la professionalització del sector. Com diu un líder del cooperativisme europeu procedent de les cooperatives socials i solidàries italianes, per ser solidari primer s'ha de ser eficient. És a dir, no és possible ser solidari sense una bona gestió dels recursos productius.

Cal que destinin recursos en temes de formació gerencial. Un Tercer Sector de qualitat dinamitza el naixement i consolidació de noves experiències empresarials fonamentades en la democràcia participativa.

Una única denominació

En l'actualitat, tres són les etiquetes utilitzades per identificar un conjunt d'organitzacions molt properes entre elles. Es tracta d'etiquetes que s'han creat en països amb cultures i models d'organitzacions diverses. Seria convenient que els actors reals d'aquest conjunt d'organitzacions arribessin entre ells a un acord i escollissin una única denominació. No es gaire clarificador utilitzar tres etiquetes per anomenar un mateix conjunt d'organitzacions. Així mateix, en els diferents països de la Unió Europea es treballa amb una única etiqueta; seria un error estratègic la divisió d'un sector emergent i en desenvolupament com és el sector de les organitzacions que actuen per l'interès general.

Les empreses del Tercer Sector, Economia Social

en el nou model de ciutat

En els darrers anys, l'estructura econòmica i social de la ciutat de Barcelona ha viscut importants transformacions que s'han reflectit en canvis en les pautes de comportament de les famílies, en sintonia amb el que també ha succeït al conjunt de Catalunya i de l'Estat espanyol. La realitat del mercat de treball, amb una creixent incorporació de la dona al mercat laboral, i l'efecte de les noves tecnologies sobre l'activitat productiva han suscitat canvis en la vida quotidiana de persones i empreses. En aquest mateix sentit, els agents econòmics i socials i les administracions han hagut d'adaptar-se a les regles del joc de la nova economia i la societat de la informació i el coneixement, i han hagut també de definir les estratègies basant-se en el desenvolupament de les activitats amb potencial de creixement i, conseqüentment, de creació d'ocupació, que en bona part corresponen al sector serveis. Així, la informàtica, les telecomunicacions, els serveis financers, el comerç i distribució, els mitjans de comunicació, el medi ambient, la seguretat, els serveis sanitaris, l'educació, l'hosteleria, el turisme, l'esport, la cultura i l'art i la indústria del lleure, entre d'altres, s'han convertit en els nous "jaciments d'ocupació". D'altra banda, es destaca el paper cada vegada més destacat dels anomenats serveis a les persones en un entorn marcat per l'augment de riquesa i benestar social.

És en aquest context dels serveis a les persones i de desenvolupament d'algunes activitats del sector serveis on les administracions locals tenen un important i eficient instrument de política activa d'ocupació: les empreses d'Economia Social, que responen a les necessitats dels seus membres i es centren en els serveis de relacions amb les persones adaptats a les necessitats individuals, tenen una estreta vinculació amb l'entorn econòmic i social en el qual es desenvolupen, l'àmbit local. Així, les empreses d'Economia Social són agents actius d'un sector amb potencial creixement, que impulsen les economies locals, desenvolupen l'esperit d'iniciativa i finalitat social, modifiquen l'estructura de consum cap a serveis més intensius en mà d'obra local i constitueixen un clar exponent de desenvolupament de l'esperit d'empresa i d'adaptació dels treballadors.

Tanmateix, el paper destacat de les empreses d'Economia Social ja l'apuntava la Comissió Europea l'any 1997, com a directriu per generar ocupació: "aplicar mesures per explotar les possibilitats que ofereixen la creació d'ocupació a nivell local i en l'economia social, en particular, en les noves activitats relacionades amb les necessitats socials resultants dels canvis en les pautes de comportament de les famílies i en l'estructura productiva dels països". En aquest mateix sentit, el Consell Europeu de Lisboa, celebrat el març del 2000, va fixar un nou objectiu comunitari

“convertir l'economia europea en l'economia basada en el coneixement més competitiva i dinàmica del món, capaç de créixer econòmicament de manera sostenible amb més i millors llocs de treball i major cohesió social”. Per aconseguir aquest objectiu, el Consell Europeu insta els estats membres a “millorar l'ocupabilitat i reduir les diferències en matèria de qualificacions, donar una major importància a la formació continua, augmentar l'ocupació en els serveis –inclosos els serveis personals, on es detecta una mancança important– i fomentar tots els aspectes de la igualtat d'oportunitats”.

La ciutat de Barcelona disposa ja d'un nucli molt important d'empreses i entitats del Tercer Sector. Els gestors públics locals i els agents socials tenen l'oportunitat de potenciar la seva consolidació, com a política de cohesió i benestar social.



PERSPECTIVES

Un balanç del darrer quart del segle permet constatar el fort desenvolupament de les empreses i entitats que pertanyen a l'Economia Social, Tercer Sector, Tercer Sistema. Són diverses les raons que expliquen aquest desenvolupament. Tanmateix, cal ressaltar que existeix una raó o condició comuna a totes les experiències desenvolupades en aquesta esfera de l'economia, i aquesta condició és l'arribada de la democràcia. No és fàcil un desenvolupament del Tercer Sector en un entorn institucional no democràtic. Les associacions, cooperatives, fundacions, mútues i societats laborals necessiten, pel seu natural desenvolupament, un marc institucional fonamentat en el principi de democràcia política. Una altra condició que requereix el desenvolupament d'aquestes iniciatives és un entorn econòmic fonamentat en les regles del mercat i de la competència econòmica.

Hi ha altres raons més concretes que permeten explicar el desenvolupament dels diferents perfils organitzatius d'aquest sector. La crisi d'ocupació que va viure el país en el curs dels anys vuitanta, explica el redescobriments de les societats laborals i de les cooperatives de treball associat en els sectors industrials amb tecnologia madura, com són, per exemple, totes les activitats relacionades amb la indústria manufacturera o amb possibilitats de creació d'ocupació; aquest és el cas del sector de la construcció.

El paper de la família en la provisió de suport social s'ha reduït degut, principalment, a la incorporació decidida de la dona en el mercat de treball des de mitjans dels anys vuitanta. Simultàniament, es registra un augment relatiu del nombre de persones grans. Sorgeixen noves necessitats relacionades amb noves problemàtiques socials com, per exemple, les relacionades amb l'abús de drogues, el fracàs escolar i, darrerament, la immigració. Aquests problemes no es poden resoldre mitjançant les polítiques tradicionals d'intervenció social fonamentades en la transferència de diners. Com a conseqüència, està augmentant tant la demanda de serveis tradicionals com la de nous serveis.

El sector públic hagués pogut afrontar aquestes noves demandes augmentant l'oferta de serveis, però es va trobar limitat per la seva capacitat de gestió i, a partir dels anys noranta, pel reconeixement de crisi financera de l'Estat del Benestar.

En aquest nou escenari i a inicis dels anys vuitanta, diversos grups de persones, especialment voluntaris, intenten cobrir el diferencial entre la demanda i l'oferta de certs serveis socials, inventant noves provisions i noves formes organitzatives.

El desenvolupament del Tercer Sector, Tercer Sistema o Economia Social a l'Estat espanyol es pot dividir en tres fases: inici, reconeixement i consolidació.

En el cas de les cooperatives de treball associat i les societats laborals que tenen la seva raó de ser en la lluita per l'atur, el període d'inici pot emmarcar-se entre finals dels anys setanta i mitjans dels anys vuitanta amb la normativa que permet la possibilitat de capitalització del subsidi d'atur l'any 1985, i la primera llei de societats laborals en el mes d'abril de l'any 1986. A partir de mitjans dels anys vuitanta, els agents socials i els responsables públics reconeixen que les cooperatives de treball associat i les societats laborals són uns bons aliats en la lluita contra l'atur. És a partir d'aquest moment que, des de les administracions territorials, s'inicia una fase de col·laboració que permet la consolidació de les cooperatives de treball associat i de les societats laborals en el teixit productiu del país (Rojo, Vidal, 1989).

En el cas de les cooperatives, les societats laborals, les associacions i les fundacions els seus inicis daten de principis dels anys vuitanta, però el seu reconeixement es considera que, actualment, encara no és del tot complert. Aquests tipus d'entitats neixen arrel de la crisi financera de l'Estat del Benestar i, sobretot, de l'afebliment de les xarxes informals de suport i el sorgiment de noves necessitats. El nivell de reconeixement i, per tant, de consolidació d'aquestes entitats és desigual en funció dels àmbits d'actuació: per exemple, el sector de les discapacitats psíquiques i físiques registra un nivell de reconeixement més elevat que el que actua en els àmbits de les discapacitats socials i malalties mentals.

La fórmula jurídica d'associació va ser la primera que, de forma majoritària, va irrompre en l'escena de la prestació dels nous serveis. La consolidació empresarial d'aquestes associacions va fer que, alguns dels seus dirigents, comencessin a plantejar-se la fundació com la fórmula més adient per donar cobertura legal a les activitats que es desenvolupen en aquest tipus d'organitzacions. És per això que algunes associacions es van convertir, amb el pas del temps, en fundacions. Cal assenyalar que aquest procés és degut, en part, a la Llei d'Associacions vigent en el país. La situació és diferent en altres indrets de la Unió Europea. A França i a Bèlgica, per exemple, predomina la fórmula jurídica d'associació i, a Itàlia, també s'ha desenvolupat la fórmula jurídica de cooperativa d'iniciativa social i solidària. És a dir, l'entorn institucional configura la fórmula jurídica de les organitzacions que pertanyen l'Economia Social, Tercer Sector o Tercer Sistema.

Actualment, a l'Estat espanyol, les associacions i les fundacions que presten serveis són les fórmules jurídiques que més freqüentment s'utilitzen per a la creació d'iniciatives socials en l'àmbit de la prestació de serveis a les persones. Aquestes formes jurídiques tenen en comú que, per llei, són organitzacions que no poden distribuir beneficis.

Característiques i avantatges de les entitats no lucratives

En el curs de la lectura d'aquest llibre s'ha constatat la presència d'empreses i entitats de l'Economia Social, Tercer Sector, Tercer Sistema en àmbits molt diferents d'activitat econòmica, social i cultural de la ciutat de Barcelona. També ha quedat evidenciat el component empresarial que han desenvolupat les associacions. És aquest component empresarial, possiblement, la novetat dels darrers vint-i-cinc anys, no només en el nostre país sinó també en tota l'Europa de l'Estat del Benestar. Fins els anys setanta, en l'Europa occidental, la tasca de les associacions i de les fundacions va ser la d'incrementar els mecanismes de presa de decisions de forma col·lectiva. Fonamentalment, aquestes entitats realitzaven funcions de defensa dels interessos dels diferents grups de ciutadans, complementant l'oferta pública de serveis, en el cas d'alguns països, i col·laborant en la gestió del sistema públic de la seguretat social. En els recents anys, les entitats no lucratives han desenvolupat una activitat empresarial en la prestació de serveis a les persones orientada al mercat i han adreçat els seus serveis a sectors on la intervenció pública era absent o insuficient. És aquest recent desenvolupament el que demana una certa explicació.

Una contribució important, per tal entendre els nous comportaments de les entitats no lucratives, es troba en l'anàlisi econòmica de les organitzacions i, en concret, en la teoria de l'avantatge comparatiu.

L'aplicació de la teoria de l'avantatge comparatiu a les entitats sense ànim de lucre s'inicia amb els treballs de Hansmann (1980) i Weisbrod (1977) a finals dels anys setanta. Aquests seran els precursors de nombrosos estudis posteriors que continuaran amb aquesta línia d'anàlisi. Tots aquests estudis consideren que les organitzacions no lucratives disposen d'unes característiques específiques que els atorguen avantatge competitiu en relació a les organitzacions del sector públic i del sector privat convencional. Segons aquestes teories, degut a què aquestes entitats tenen la limitació legal de la no distribució de beneficis, aquestes entitats estan en millors condicions de: per un costat, atreure donacions en diners i en temps; també de garantir qualitat en la

prestació dels seus serveis, malgrat el supòsit de què l'usuari no està en condicions de poder avaluar la qualitat del servei (Hansmann, 1980); i estan, també, en millors condicions de complementar l'oferta de serveis públics entre aquells col·lectius de ciutadans que no estan satisfets per raons de quantitat o de qualitat amb la prestació pública d'aquests serveis (Weisbrod, 1977).

La limitació d'aquestes teories radica en què consideren que la principal característica de les entitats sense afany de lucre és la limitació de la no distribució de beneficis, explicant la seva existència, només, des de la perspectiva de la demanda dels serveis (Ben-Ner, Van Hoomissen, 1991). Però aquests supòsits solament permeten entendre de forma parcial el paper de les entitats sense ànim de lucre.

De fet, aquests estudis centren la seva atenció en la relació que pot establir-se entre la limitació legal de la no distribució de beneficis i els millors resultats en la prestació de serveis. Es considera que, en una organització que no pot distribuir beneficis, tots els recursos productius han d'anar adreçats a la prestació de serveis i, per tant, la quantitat i qualitat d'aquests serveis seran millors que aquella altra organització en la qual, una part dels recursos productius, ha d'anar destinada a la remuneració del seu capital social. Aquests estudis no tenen en compte les característiques específiques del bé o del servei que presten les entitats sense afany de lucre. Tanmateix, tota aquesta anàlisi podria replantejar-se si es parteix del supòsit de què els serveis socials no només són béns econòmics. Segons aquest plantejament, l'existència de les entitats sense ànim de lucre es justificaria per tres fets: a) són entitats que poden reduir la informació asimètrica que s'estableix entre el principal i l'agent i, per tant, les ineficiències en la gestió que genera aquesta informació asimètrica; b) són entitats que treballen amb costos de producció inferiors a la agència pública i a l'empresa privada convencional, ja que poden atreure donacions en diners i temps i c) són més flexibles per adaptar l'oferta a la demanda.

Degut a què la crisi de l'Estat del Benestar no només és una crisi fiscal i econòmica sinó també una crisi en les relacions socials i en la provisió de suport per part dels actors informals (veïns, familiars), les tasques dels productors alternatius de serveis són també: a) respondre a les necessitats diàries de les persones; b) produir i reforçar l'acció la qual no consisteix només en la prestació del servei i c) generar benestar.

Empresa social

Escenificant el nou context d'actuació i comportament, s'està en condicions de singularitzar els factors que possibiliten que les entitats no lucratives produeixin serveis que responen a les necessitats de les persones pel seu benestar i protecció social. Aquests factors han de permetre determinar les relacions entre les autoritats públiques que proporcionen el finançament dels serveis i les entitats no lucratives que subministren els serveis.

Aquests factors es divideixen en dos grans grups: factors econòmics i factors socials. Des de la vessant econòmica, les anàlisis més recents (Borzaga, Defourny, 2001) han diferenciat els següents factors com a més importants:

1.- Una habilitat per produir béns i serveis de forma permanent: sense aquesta habilitat, les entitats no lucratives no poden comparar el seu comportament amb el de les agències públiques ni pot haver-hi una relació institucional continuada.

2.- Una presència estable de treballadors professionals, amb capacitats professionals, per a garantir que la producció de serveis s'ajusti a les necessitats específiques i complexes.

3.- Han d'ésser entitats que disposin d'una governabilitat privada. No poden ser organitzacions amb estructures de decisió en mans de terceres organitzacions.

4.- Han d'ésser empreses i entitats que disposin d'un nivell d'independència financera que els permeti prendre decisions que no estiguin condicionades a les preferències del client principal. En el supòsit de què el client principal sigui l'autoritat pública, aleshores, recordant les teories de Weisbrod, aquesta pot respondre als desigs i pressions del votant mitjà. En aquest escenari amenaçant, les entitats són utilitzades de forma instrumental per les autoritats públiques.

5.- La presència d'un cert nivell de risc empresarial; aquest factor encoratja la assumpció de responsabilitats per part d'aquelles persones que prenen decisions dins l'organització, assumint les seves conseqüències positives i negatives.

6.- Com a conseqüència, sorgeix una nova figura: la de l'empresari social. Són persones que assumeixen riscos, que lideren un projecte social desenvolupant-lo a partir de la consolidació d'una organització amb comportament empresarial i assumpció de riscos, orientada al mercat i al servei de la col·lectivitat.

El debat centrat en els aspectes de suport, de capital relacional i de sociabilitat, molt sovint, ha fet oblidar que aquest factor de component empresarial és la novetat de l'actual perfil de l'entitat sense ànim de lucre: una organització que ha desenvolupat una activitat econòmica per poder assolir el seus objectius fundacionals. L'activitat econòmica és un instrument però, és un mitjà absolutament important sense el qual aquesta organització no podria desenvolupar la seva missió. Lluny queda aquella associació que només feia activitats de defensa d'interessos o d'acció política. En els darrers anys, aquesta ha hagut de reforçar el seu contingut amb activitat econòmica, i ha hagut de crear grups empresarials, combinant fórmules jurídiques diferents. Aquesta associació ha utilitzat l'entorn institucional existent i ha intentat ajustar-lo a les seves noves necessitats. Això explica el naixement de les cooperatives sense ànim de lucre, l'existència de societats laborals, les quals es defineixen en els seus estatuts com a entitats sense ànim de lucre, o l'existència, també, de societats anònimes, la propietària de la qual és una associació que crea un braç empresarial per a la realització d'una activitat econòmica que ha de donar satisfacció a les necessitats insatisfetes dels seus promotors. En definitiva, l'evolució econòmica, social, cultural i demogràfica dels darrers vint-i-cinc anys, ha potenciat el desenvolupament d'activitats econòmiques en unes organitzacions que, fins aleshores, estaven fent activitats de distribució i de defensa d'interessos socials. El resultat és que, avui, les entitats no lucratives participen en l'esfera mercantil amb característiques diferenciades, des del punt de vista de l'oferta, que els hi permeten disposar d'avantatges competitiu en relació a les organitzacions públiques i privades tradicionals.

L'autonomia en la identificació de les noves necessitats exigeix que les organitzacions que formen part de l'Economia Social, Tercer Sector, Tercer Sistema no es limitin, simplement, a ser productors d'un conjunt de béns i serveis de forma continuada i professionalitzada. Han de disposar, a més a més, de cert nivell d'autonomia i de motivació per actuar. Sense l'habilitat per ser autònoms en la utilització dels recursos que exigeixen el desenvolupament de processos estructurats i permanents i, sense l'estímul per una assumpció constant de responsabilitat directiva i estratègica, les organitzacions del Tercer Sector troben moltes dificultats per a traslladar les seves decisions en pràctiques operatives orientades, automàticament, a la satisfacció de necessitats complexes i, a vegades, individualitzades.

El fet de realitzar una activitat econòmica, essent essencial, no és un tret distintiu suficient per a definir una entitat com a una organització que està en condicions per a produir i prestar serveis relacionals. Hi ha altres requisits.

Per a la identificació d'aquests altres requisits cal examinar les relacions que hi ha entre els conceptes de a) serveis relacionals, b) multi-stakeholder i c) incentius per les relacions socials que han d'enfortir el treball en xarxa. És la interrelació d'aquests tres conceptes el que ha de definir i sustentar la veritable significació d'una organització productora de serveis relacionals.

Els serveis relacionals es distingeixen de la resta de serveis per la seva habilitat per a integrar xarxes socials i actors en un sistema de relacions que es fonamenta en els acords i les implicacions entre tots ells, amb l'objectiu de produir serveis que estimulen, construeixen i mantenen processos continus d'interacció i de comunicació amb els partners i les xarxes socials locals.

Des d'aquest enfocament, l'estructuració i el comportament de l'organització ha de permetre generar aquest procés sistèmic amb tots els socis locals. Això significa que, no s'avaluarà l'organització només pel seu nivell d'eficiència en la prestació de serveis sinó, fonamentalment, s'avaluarà l'organització per la seva capacitat de realitzar aquesta activitat empresarial mitjançant el model de partenariat amb les xarxes i actors locals.

Aquests factors són:

1.- La presència simultània de treballadors remunerats i treballadors voluntaris: la presència d'aquests últims expressa un conjunt de valors que constitueixen la condició necessària per fomentar les relacions de confiança amb les xarxes socials i els seus actors. El simple fet de que una organització pugui atraure persones que treballen amb ells per raons altruistes és un indicador de confiança social que promou el diàleg i la interacció constructiva amb la comunitat local.

2.- Arrels locals: és un factor associat als conceptes de confiança i legitimació social. Aquest factor facilita la col·laboració entre l'organització i el seu entorn local. Quant més reconeguda sigui una organització com a entitat pertanyent a la comunitat, - com a conseqüència dels lligams amb ella, dels orígens de l'entitat, de la seva història... -, més possibilitats tindrà de ser dispositiva d'actituds de col·laboració, comunicació i interacció, basades en la confiança de les xarxes i actors socials envers l'entitat.

3.- Gestió democràtica en el procediment de presa de decisions: ja que els serveis relacionals es fonamenten en fluxes interpersonals d'informació, significació i expectatives. Un element essencial per a la producció de serveis relacionals és l'aptitud de l'organització per a desplegar capacitats relacionals i de sociabilitat intrínseques a ella. Aquesta aptitud requereix la implicació

directa de les persones en els processos de presa de decisions de l'organització. Per tal de què una organització pugui ser empresa social i pugui estar en condicions de produir serveis relacionals, es considera que és més important aquest tret democràtic que no pas la limitació legal d'ésser una entitat no lucrativa. Una entitat no lucrativa però tampoc democràtica, no és una organització en condicions de desplegar implicacions i confiança entre les xarxes locals del territori i els seus actors.

4.- Formalització del plantejament de multi-stakeholder: aquest plantejament és el resultat directe de la decisió estratègica de promoure la participació i la implicació tant de les persones compromeses amb la producció de béns i serveis, com dels beneficiaris d'aquests béns i serveis. De fet, és a través de la definició formal de les organitzacions i dels processos de governabilitat que, formalment i amb legitimitat, es pot ser motor i tenir un paper significatiu d'interacció dins la comunitat local.

5.- L'habilitat per a proporcionar una significació relacional a la qualitat dels serveis produïts i als resultats socials que s'obtenen és la clau de l'acció relacional. Si el factor relacional es promou mitjançant la comunicació i la interacció, cada actor ha d'estar implicat en la producció de béns i serveis, ha de participar en els resultats obtinguts, en els procediments desenvolupats i en els recursos utilitzats. És a dir, ha d'estar implicat en els diferents processos que componen el resultat final d'un bé o servei perquè aquest pugui ser anomenat servei relacional. Només per aquesta via és possible aconseguir que la participació social i la implicació siguin complertes i és, també, per aquest camí que es pot garantir la retroalimentació i revigorització d'una cultura genuïna fonamentada en la responsabilitat relacional i social (Fazzi, 2000).

L'habilitat de les entitats no lucratives per innovar en el sistema de benestar social, per tant, no depèn només de la restricció legal de la no distribució de beneficis. Hi ha altres factors, i de major complexitat, que proporcionen legitimitat a aquestes organitzacions. Així doncs, si la intenció és saber com les entitats sense ànim de lucre estan contribuint i com poden contribuir a la reforma del sistema de benestar, s'ha de començar per analitzar si els factors de democràcia i de multi-stakeholder estan presents en la producció i el subministrament dels seus béns i serveis. També és necessari estudiar si les relacions contractuals establertes per aquestes organitzacions amb les administracions públiques afavoreixen o inhibeixen la presència d'aquests factors que han d'habilitar a l'organització a ser una empresa social que presta serveis relacionals (Borzaga, 2001).

Les teories de la New Public Management

El grup d'investigadors EMES- Emergence de l'Entreprise Social- els quals foren els pioners en proporcionar la definició d'empresa social, entesa tal com s'ha exposat anteriorment, es caracteritzen per utilitzar, en els seus estudis, una forma d'anàlisi que es denomina "de baix a dalt": el seu principal focus d'interès són els actors i les xarxes locals de la societat civil. Partint d'aquest focus d'atenció, analitzen les relacions d'aquests actors locals amb les autoritats públiques.

Paral·lelament a aquesta línia d'investigació, existeix una altra perspectiva que centra el seu interès en les noves formes de gestió pública. En aquest cas, el focus principal d'interès és l'estat, i l'anàlisi es desenvolupa de dalt a baix. Des d'aquesta perspectiva, es considera insuficient la tesi defensada per les teories de reforma de les administracions públiques que advocaven per a que les administracions públiques incorporessin els mètodes de gestió de l'empresa privada. Les seves anàlisis teòriques, en canvi, defensen nous models organitzatius de disseny, finançament, producció i subministrament dels béns i serveis públics, basant-se en el concepte de partenariat entre el sector públic i el sector privat. És la teoria de les tres PPP (Public Privat Partnership*).

Aquestes teories defensen el desenvolupament de polítiques que afavoreixin el partenariat entre diferents administracions públiques, el sector privat tradicional i organitzacions de la societat civil. La base que sustenta aquestes teories és la promoció de relacions transversals entre els diferents actors i xarxes socials en la satisfacció de les necessitats. Un dels seus objectius és estudiar les polítiques coordinades i desenvolupades en partenariat, fora dels mètodes públics tradicionals, tant en termes econòmics com físics. A més a més, aquests autors descriuen "com els tecnòcrates coneixen als demòcrates" (Deakin, 2001). Consideren que les agendes dels gestors públics i de les organitzacions de l'Economia Social, Tercer Sector, Tercer Sistema han d'estar reconciliades i coordinades.

Anglaterra ha estat un dels països que més experiments ha fet en aquesta línia de treball en partenariat, aplicant-ho concretament en el camp de l'exclusió social. S'entén per partenariat les relacions formals entre l'estat, a nivell estatal i territorial, i la societat civil organitzada. En termes

* A l'Abril del 2001 es va celebrar a la Escola Universitària d'Estudis Empresarials de la Universitat de Barcelona el Fifth International Research Symposium on Public Management. El tema del Symposium era Public-Private Partnership. Va aplegar a més de 200 investigadors de tot el món i durant tres dies es van presentar unes 125 comunicacions que reflexionaven sobre les teories de la New Public Management. Aquest Symposium va estar organitzat pel Centre d'Iniciatives de l'Economia Social en col·laboració amb la Universitat d'Aston a Birmingham, Anglaterra.

teòrics, treballar en partenariat ha de facilitar un nivell més elevat d'eficiència pública; ha de permetre el desenvolupament de les organitzacions de les administracions públiques convertint-les en més modernes, més responsables i més sensibles a les noves demandes dels ciutadans. En definitiva, l'objectiu de l'escola de pensament de la New Public Management és perfeccionar el funcionament de la capacitat de gestió pública. Des d'aquesta perspectiva, la qüestió clau és saber si la introducció directa de la societat civil organitzada en les polítiques socials, mitjançant una participació activa en partenariat, pot facilitar la modernització de l'actual model d'Estat del Benestar.

En el curs dels darrers anys, han sorgit, en les societats desenvolupades, una gran diversitat de temes relacionats amb el concepte de partenariat, entès en el sentit que s'acaba d'exposar. Es pot considerar, per tant, com un tema del post model de l'Estat del Benestar. L'objectiu perseguit és un intent de reestructuració dels diferents organismes i departaments públics i una reconfiguració de les relacions entre estat i societat civil. En definitiva, és un intent de desmantellar el vell estil de l'assistència pública, substituint-lo per un model de benestar plural.

El partenariat entre l'estat i el món dels negocis està ben desenvolupat en molts països de la Europa Occidental i es considera un tema important en l'agenda de les polítiques públiques.

Actualment, les entitats no lucratives poden ser un soci en la prestació de serveis degut a què han tingut la possibilitat de desenvolupar les seves capacitats productives en la provisió de serveis públics, encara que sigui en diferents constel·lacions i en diferents circumstàncies. Així mateix, les organitzacions del Tercer Sector han adquirit ambicions i no volen limitar-se a ser un simple servent de les administracions públiques. Tanmateix, aquestes organitzacions assumeixen un risc amb aquest canvi de paper. En convertir-se en socis, les organitzacions del Tercer Sector poden posar en risc les qualitats que fins ara els han diferenciat dels altres jugadors. Concretament, existeix la temptació d'isomorfisme amb les empreses privades tradicionals i, com a conseqüència, la pèrdua dels seus signes d'identitat o les seves avantatges competitives com a organitzacions diferenciades de les administracions públiques i privades tradicionals. És a dir, qualsevol nova via de desenvolupament porta associat un risc que les entitats no lucratives han de tenir molt present; contràriament, poden perdre el seu encant com a socis de les administracions públiques i, principalment, dels organismes i departaments públics territorials.

El debat desplegat entorn el fet de compartir responsabilitats bé marcat no tant per plantejaments ideològics com per plantejaments d'eficiència. Moltes experiències es realitzen a partir

de projectes, accions concretes d'un programa determinat. No és encara un plantejament global resultat d'un canvi de cultura per part de les administracions públiques. Avui encara està molt present la tendència a la instrumentalització, tal com queda evidenciat en els diferents casos o experiències presentades en aquest llibre.

En els plantejaments de la New Public Management pren especial rellevància el nivell polític de les administracions territorials, autonòmica i local, enfront del nivell central. És a dir, es considera positiu incrementar la descentralització de les competències en polítiques socials amb l'objectiu de fer més fàcil la seva aplicació flexible, ajustada a les realitats diferenciades dels territoris i dels diferents grups objectius d'aquestes polítiques.

Ara bé, la New Public Management no solament advoca per una descentralització de les polítiques, d'un nivell més allunyat a un altre nivell de l'administració pública més proper al territori. També advoca per a què les polítiques tinguin un nivell d'adaptabilitat que permeti la seva gestió sobre el terreny, és a dir que s'ajustin al terreny i s'avaluin sobre el terreny. Això implica un canvi radical ja que implica que una mateixa política no té perquè ser aplicada de la mateixa forma en un barri o en un altre de la ciutat de Barcelona, ni que els criteris de gestió i avaluació hagin de ser els mateixos. Per exemple, en els barris que registren bosses de pobresa i de marginalitat social es fixen objectius i s'utilitza diner públic però, qui gestiona aquest diner públic són, per exemple, les organitzacions de veïns: l'ajuntament posa a disposició de les xarxes locals els recursos públics i aquestes decideixen l'estratègia de la seva utilització. Les Corporacions de Desenvolupament Econòmic Comunitari (CDEC) en el Canadà – recollides en aquest llibre en el capítol que s'ha destinat a parlar de les empreses d'inserció social pel treball - són un exemple d'aquesta nova forma de gestió política de lluita contra l'atur i l'exclusió.

El concepte que hi ha darrera d'aquesta forma de fer política és el que s'anomena "Estratègia Local de Partenariat" (Local Strategic Partnership). L'àmbit social en el que s'han desenvolupat més experiències d'aquest tipus és el de l'exclusió social. Les administracions territorials ja han constatat que les polítiques tradicionals de redistribució de rendes i d'assistència social no resolen el problema de l'exclusió social; sobretot en els casos de persones amb edat de treballar però en situació d'exclusió degut a diverses problemàtiques (droga, fracàs escolar, etc.). L'objectiu de les administracions amb la implicació, com a socis, de les xarxes socials locals i del sector privat és incrementar el nivell d'eficiència pública en la lluita contra l'exclusió social mitjançant la integració en el mercat de treball. Es considera que les xarxes locals i el sector privat empresarial estan en una situació d'avantatge per a resoldre certs entrebancs que són de difícil solució des

de les formes de gestió de l'actual model d'Estat del Benestar. Una experiència a nivell de la Unió Europea la representa el foment de creació de consorcis locals en el Programa Equal finançat pel Fons Social Europeu per al període de programació 2000-2006.

Les polítiques de lluita contra l'exclusió social es fonamenten, per tant, en el principi del partenariat entre la comunitat, en les seves formes organitzatives diferents, i les agències públiques dels diferents departaments i nivells d'administració que actuen en el barri. Aquest principi d'estreta col·laboració es concreta en la formalització de consorcis locals, en els quals els diferents socis tenen el mateix pes polític i, per tant, la mateixa capacitat d'influir en l'estratègia per a gestionar i resoldre el problema plantejat. És a dir, són organitzacions absolutament horitzontals on les diferents agències públiques que actuen en el barri i participen d'aquest consorci tenen el mateix poder que qualsevol entitat de les xarxes locals o que qualsevol actor privat que participa com a soci en aquest consorci (Osborne, 2000, Taylor i Craig, 2001).

Cal assenyalar que hi ha importants elements de flexibilitat en aquest tipus de consorci o d'iniciatives. Aquests consorcis deixen espai a la possibilitat d'espontaneïtat com un principi operatiu en la societat civil a nivell local. A més a més, el paper de les organitzacions és significatiu no només en la vessant de la innovació sinó també per a estimular el canvi d'ortodòxies i, si és necessari, l'oposició a les polítiques o campanyes contra la seva implementació.

Ara la pregunta és: pot ser efectiu el partenariat que s'introdueix de dalt a baix?, i si és així, quin és el millor procediment per a ser gestionat?, quines són les formes de consorci i d'avaluació més apropiades o necessàries per aquest perfil de partenariat que permeti incrementar l'eficiència en la gestió pública de la prestació de serveis mitjançant l'enfortiment de la democràcia local? Fins on la implicació de les xarxes socials locals com a partners (és a dir, l'aproximació de baix a dalt)? Les asimetries del poder necessàriament comprometen les relacions entre els diferents integrants del consorci si realment aquest es conceptualitza amb una base de partenariat real. Aquests consorcis o estructures locals de treball en partenariat han de tenir identitat legal pròpia o no? Finalment, com poden ser les relacions sense introduir nivells addicionals de burocràcia? I, qui coordinarà als coordinadors?

Per tal de resoldre satisfactòriament totes aquestes preguntes, s'han de trobar nous camins. El vell estil de planificació racional organitzada en plantejaments jeràrquics de dalt a baix, on un programa pertany a un altre més ampli, com les nines russes, ha d'ésser substituït per polítiques més flexibles, on els recursos es destinen en diferents moments i en diferents llocs en funció de

les demandes detectades de baix a dalt. Quan els gestors públics són la comunitat, el barri organitzat, aleshores es parla de governança comunitària ("community governance", Deakin, 2001).

El soci que té més pressa per a disposar de respostes a totes aquestes preguntes és l'administració i, sobretot, les administracions territorials que estan a l'espera de resultats per mesurar-los en base a criteris del model de sector privat lucratiu. Tanmateix, respecte a l'avaluació de resultats, probablement cal també començar a pensar en nous instruments, com és el balanç social, al que ja s'ha fet esment en l'última part del capítol que analitza les associacions juvenils que actuen en l'àmbit del lleure.

Per a finalitzar aquest subapartat remarcar que les propostes de partenariat públic - privat (PPP) encara s'ubiquen molt en el nivell de les idees. Si hi ha respostes, aquestes són provisionals. Les experiències on s'han aplicat aquests plantejaments encara són escasses i no estan clares. En resum, els plantejaments de la New Public Management en relació al treball en partenariat són atractius; tanmateix, encara és aviat per extreure regles i proposicions que permetin ser guies per a qualsevol iniciativa.

A mode de conclusió

Els conceptes d'empresa social i treball en partenariat són dues teories molt atractives que es complementen. No és possible el treball en partenariat si no es disposa de l'empresa social i a l'inrevés, és molt difícil el desenvolupament de l'empresa social si no hi ha voluntat de treballar en partenariat. Per tant, són dos enfocaments que es complementen, el de l'empresa social, centrant-se en l'anàlisi de baix a dalt, i el del partenariat, centrant-se en l'anàlisi de dalt a baix. Ara bé, aquestes teories concretades en experiències no són actualment una realitat usual en el nostre país. Malgrat això, és cert que les administracions territorials cerquen noves formes organitzatives i de prestació dels serveis, així com també és cert que el desenvolupament de l'empresa social està just en el seu moment inicial. Probablement aquesta conjuntura facilita la base per iniciar unes relacions, entre les empreses i entitats que componen l'Economia Social, el Tercer Sector o Tercer Sistema i les administracions territorials, en concret les municipals, que estiguin fonamentades en el concepte de governança comunitària.



Bibliografia

- AJUNTAMENT DE BARCELONA (2000). *Barcelona economia*, n. 44. Octubre.
- (2001). *Anuari estadístic de la ciutat de Barcelona*, 2000.
- ALARCÓN CARACUEL, M. R.; GONZÁLEZ ORTEGA, S. (1991). *Compendio de Seguridad Social*. Madrid: Tecnos. [4ª edició].
- ALCAIDE, C. (2000). Article aparegut a *El País*, 5 d'octubre.
- BADELL, M. (2000). *Nova Gent, Treballadores Familiars, S.C.C.L.* [mimeo]. Barcelona.
- BALLET, J. (1997). *Les entreprises d'insertion*. Paris: Presses Universitaire de France. Col. "Que sais-je?".
- BANC D'ESPANYA (2001). *Boletín estadístico*. Abril.
- BARCELONA ACTIVA (2000). *La promoció econòmica internacional de la ciutat*.
- BEN-HER, A.; VAN HOOMISSEN, T. "Non-profit Organisation in the Mixed Economy". *Annals of Public and Co-operative Economics*, vol. 62, núm. 4.
- BIRKHÖLZER, K.; LORENZ, Gunther (1997). "Las sociedades de empleo y de cualificación en apoyo a la reunificación".
- DEFOURNY, J.; FAVREAU, L.; LAVILLE, J. L. (dirs.) (1997). *Inserción y nueva economía social*. València: Cirioc-España [pàgs. 137-166].
- BORZAGA, C. (1997). "El impresionante desarrollo de las cooperativas sociales". DEFOURNY, J.; FAVREAU, L.; LAVILLE, J. L. (dirs.) (1997). *Inserción y nueva economía social*. València: Cirioc-España [pàgs. 43-80]. (ATENCIÓ: TOTES LES REFERÈNCIES A AQUEST LLIBRE SÓN DE LES MATEIXES PÀGINES)
- (2001). *The impact of different partnership models on the characteristics of social enterprises in Italy: Results from some empirical surveys*. Comunicació presentada en el V Simposi Internacional sobre Gestió Pública. Barcelona, 9-11 d'abril.
- BORZAGA, C.; MITTONE, L. (1999). "The multistakeholder versus the nonprofit organisation". *Documento de Trabajo*, nº 7, Universidad de Trento.
- BORZAGA, C.; DEFOURNY, J. (eds.) (2001). *The emergence of social enterprise*. Londres: Routledge.
- CAIXA DE CATALUNYA (2000). *Informe de tardor sobre la situació i les perspectives de l'economia catalana 2000*, novembre.
- CAN ENSENYA, S.A.L (2000). *Biografia de Can Ensenya, S.A.L*. Barcelona.
- CEC (1998). *The Third Sitem and Employment – A Reflection, DGV (A4)*. Brussel·les: Commission of the European Communities.
- CESB (2000). *Barcelona. Memòria socioeconòmica 1999*.
- CINCO DIAS, (2001). "SAR invertirà 25.000 milloens en residències de ancians hasta 2005", 8 de febrer.
- CIRIEC (2000). *Les entreprises et organisations du troisième système. Un enjeu stratégique pour l'emploi*. Bèlgica.
- COMISSIÓ EUROPEA (2000). "Troisième système et emploi: rapport à mi parcours". *Dossier pour la Conference au Parlement Européen*. Brussel·les, 29 i 30 de juny.
- CONSELL NACIONAL DE LA JOVENTUT DE CATALUNYA (2001). *Cent propostes per a l'associacionisme juvenil. Per a una democràcia més participativa*. Primer esborrany. Barcelona, febrer.
- CORMAN, M. (2000). "L'emploi et l'action sociale dans une Europe à plusieurs niveaux". Comunicació presentada al Congrés Internacional *The New Welfare Mix in Europe: What Role for the Third Sector?* Florència, Villa Schifonia: European University Institute, 9-11 de novembre.

- COROMINAS, M.; BERGÉS, L.; BADIA, L.; GUIMERA, J. A. (1999). "Els actors culturals". Informe per a la Catalunya del 2000. Fundació Jaume Bofill, novembre.
- CRUANIAS I TOR, J. (1990). 150 anys de mutualisme i previsió social. Barcelona: Editat per la Mútua de Previsió Social dels Advocats de Catalunya.
- DEAKIN, N. (2001). "Public Private Partnership. A UK Case Study". Ponència inaugural del V Simposi Internacional sobre Gestió Pública. Barcelona, 9-11 d'abril.
- DEMOUSTIER, D. (1997). "De las estructuras diversificadas a la encrucjada de los caminos". DEFOURNY, J.; FAVREAU, L.; LAVILLE, J. L. (dirs.) (1997). Inserción y nueva economía social. València: Ciriec-España. [pàgs. 43-80].
- DEPARTAMENT DE TREBALL. Registre de Cooperatives. Barcelona: Direcció General d'Economia Social, Cooperatives i Autoempresa, octubre de 2000.
- Registre de Societats Laborals. Barcelona: Direcció General d'Economia Social, Cooperatives i Autoempresa, oct. de 2000.
- DRUCKER, P. (1996). La gestión en tiempo de grandes cambios. Barcelona: Gestión 2000.
- FAVREAU, L. (1997). "Movilización social, inserción y desarrollo local: la experiencia del Québec (Canadá)". DEFOURNY, J.; FAVREAU, L.; LAVILLE, J. L. (dirs.) (1997). Inserción y nueva economía social. València: Ciriec-España. [pp. 43-80].
- FAZZI, L. (2000). "Identità". FAZZI, L. (ed.). Cultura organizzativa del nonprofit. Milà: Angeli.
- FEINES DE CASA (2000). Memòria 2000. Barcelona.
- FERNÁNDEZ DE TROCONIZ, F. (2001). "Siglo nuevo, cajas nuevas" A: Cinco Días, 12 de febrer.
- FRANCH, M.; MUÑOZ, P. (2000). "Escoles bressol". A: Cooperatives de Treball, núm. 3 (desembre).
- FUNDACIÓ ENGRUNES (2000). Memòria del 2000. Barcelona.
- GÁLVEZ ORTEGA, F. (2000). Fundació Formació i Treball. Barcelona.
- GENERALITAT DE CATALUNYA (2001). Llibre blanc dels nous filons d'ocupació a Catalunya. [Fet en col·laboració amb la Fundació CIREM]. Barcelona: Generalitat de Catalunya, Departament de Treball, març.
- HANSMANN, H. B. (1980). "The Role of Non-Profit Enterprise". A: The Yale Law Journal, vol. 89, núm. 5.
- IEE (1999). El mercado de trabajo en España. Nuevas oportunidades de empleo.
- KOOIMAN, J. (1999). "Social Political Governance: Overview, Reflections and Design". A: Public Management, 1:1. [pàgs.67-92].
- LASHERAS, M. (1999). "La creixent importància dels serveis". Informe per a la Catalunya del 2000. Fundació Jaume Bofill, novembre.
- LESTER, M. Salamon; HELMUT K. ANHEIER I ASSOCIATS (1998). The John Hopkins Comparative Nonprofit sector Project.
- MARINA, E. (2000). Associació Rosa Sensat [mimeo]. Barcelona, desembre.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES (2001). Base de datos de la Economía Social. Sociedades Cooperativas y Laborales en situación de alta en la Seguridad Social a 31 de diciembre del 2000. Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial i Registro de Entidades. Madrid.
- NEGROPONTE, N. (1995). El mundo digital. Ediciones B, setembre.
- NUÑEZ, J. (2001). "La inserción laboral de la mujer". A: Cinco Días, 2 d'abril.

- OLIVELLA, A. (2000). *Esplai El Submarí de la Mare de Déu del Port [mimeo]*. Barcelona.
- OSBORNE, S. (2000). *Managing Public-Private Partnership for Public Service*. Londres: Routledge.
- PESTOFF, V. (1991). *Between markets and politics. Cooperatives in Sweden*. Campus Westview col. European Center for Social Welfare and Research, vol. 7.
- PESTOFF, V. (1994). "Beyond exit and voice in social services –citizen as co-producers". a 6, P. I Vidal, I., (1994). *Repositioning non-profit and co-operative action in Western European Welfare*. Barcelona: CIES.
- (1997). "Work environment and social enterprises" *Anuario de Estudios Cooperativos*. Bilbao: Universidad de Deusto. [pàgs. 149-192].
- (2000). "The Third Sector and Service Quality: meeting the challenges of the 21st Century in Sweden". Ponència presentada a *International Conference The New Welfare Mix in Europe, What Role for the Third Sector?* Florència: European University Institute, 9-11 de novembre.
- RAFECAS, J. (1987). *Les cooperatives d'ensenyament a Catalunya*. Barcelona: Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya, Direcció General de Cooperació.
- REGIOPLAN (2001). *Combating undeclared work [seminari]*. Amsterdam, gener.
- ROJO, E.; VIDAL, I. (1988). *Medidas de apoyo a las empresas de trabajo asociado*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- (dirs.) (1994). *Medidas de formación y fomento de pymes y autoempleo en la Unión Europea*. Madrid: Fundescoop.
- ROUSSEAU, F. (2001). "L'éducation populaire: entre commandes publiques et besoins sociaux, le projet associatif est en crise de sens". A: *Revue International de l'Économie Sociale*, núm. 279 (gener). [Paris: RECMA].
- SCHARTAU, M. (2000). "A New Welfare Mix. Reforms in Germany, Sweden and Britain". Ponència presentada a la *International Conference The New Welfare Mix in Europe, What Role for the Third Sector?* Florència: European University Institute, 9-11 de novembre.
- SIBEON, R. (2000). "Governance and the policy process in Contemporary Europe". A: *Public Management*, 2:3 [pàgs. 289-309].
- SUBDIRECCIÓN GRAL. DE FOMENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL Y REGISTRO DE ENTIDADES (2001). *Sociedades laborales en situación de alta en la Seguridad Social, 31-12-2000*. Madrid: D. G. de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo, Base de datos de la Economía Social, marc.
- TAYLOR, M.; CRAIG, G. (2001). *Evaluating the Significance of Local Compacts*. York: Joseph Rowntree Foundation.
- TRIGO, J. (2001). "Vieja y nueva economía irregular". A: *Cinco Días*, 8 de febrer.
- TRIGO, J.; GUILLERMO, S.; RAMAT, X.; PIZARRO, M. (1999). *El tamaño de la empresa en una economía global, monografía 8 (diesembre)*. Círculo de empresarios.
- VIDAL, I. (1986). *Crisi econòmica i transformacions en el mercat de treball: l'associacionisme de treball a Catalunya*. Barcelona: Diputació de Barcelona.
- (1990) "Les Sociétés Anonymes de Travail en Espagne". A: *Revue des Etudes Coopéra-tives Mutualistes et Associatives*. núm. 35 (238) (3er. trimestre 1990), any 70 [pàgs. 36-41].

- (dir.) (1991-1992). "Estudio socio-económico del emprendedor procedente de la capitalización de la prestación por desempleo". Participants: E. Rojo (Departament de Dret del Treball i de la Seguretat Social) i J. Trigo (Departament de Fonaments econòmics, Universitat de Barcelona). Projecte pertanyent al Pla Nacional I+D de la Comissió Interministerial de Ciència i Tecnologia del Ministeri d'Educació i Ciència.
- (1996). "Historia y presente de las empresas SAL en Cataluña, 1979-1993". ROJO, J. *Autogestión y sindicalismo, una crónica de transición*. Barce-lona: FESALC. [pàgs. 141-154].
- (coord.) (1996). *Inserción social por el trabajo. Una visión internacional*. Barcelona: CIES.
- (1997). "Espagne. Une nouvelle économie sociale encore mal connue et reconnue". DEFOURNY, J.; FAVREAU, L.; LAVILLE, J. L. (dirs.). *Insertion et nouvelle économie sociale*. Paris: Desclée de Brouwer. [Versió castellana editada per Círculo-España, València].
- (2000). "Economía Social, tercer sector y empresa social". Tema pertanyent al mòdul primer del Màster a distància en *Economía Social i direcció d'entitats sense afany de lucre de la Universitat de Barcelona*.
- (2001) "Economía Social, Tercer Sector, Tercer Sistema". Ponència presentada en el primer seminari de treball per a l'e-laboració del *Llibre Blanc de l'Economía Social a Catalunya*, Escola d'Empresarials de la Universitat de Barcelona, 28 de febrer.
- VIDAL, I.; ROJO, E. (coords.) (1988). *Asociacionismo económico y mercado*. Barcelona: Universitat de Barcelona.
- VIDAL, I.; VILAPLANA, A. (1999). *Perspectivas empresariales de las sociedades laborales en la Unión Europea*. Barcelona: Centre d'Iniciatives de l'Economía Social.
- WEISBROD, B. A. (1977). *The Voluntary Non-profit Sector*. Lexington, MA: Lexington Books.

QUADERNS DEL CESB

L'ocupació i l'organització del temps de treball

Barcelona dins d'Europa

Canvis econòmics i socials. Futur de l'ocupació

Les relacions laborals a Barcelona 1998

Temps i ciutat

Bones pràctiques a la negociació col·lectiva a Barcelona

El tercer sector i l'economia social a Barcelona



Consell Econòmic i Social
de Barcelona

