

cooperativisme

LA COOPERACIÓ, MOTOR DE FUTUR

2013 març



Centre logístic d'Abacus

Els reptes del sector cooperatiu

PER J. SALA

En la història moderna de Catalunya, el model cooperatiu català sempre ha tingut un paper clau en l'estructura social, cultural i econòmica. El cooperativisme ha sabut en cada context històric, cicle econòmic i polític, cobrir les necessitats socials d'ocupació, producció, consum i serveis. En l'actualitat, les empreses cooperatives estan presents en els nous filons d'ocupació i en sectors estratègics de l'economia catalana.

Són empreses innovadores tant en la producció com en l'organització, que generen ocupació estable i de qualitat, que donen resposta a pre-

ocupacions socials i estan vinculades al desenvolupament local. Són també empreses socialment responsables d'estructura no especulativa i, per tant, amb més possibilitats de perdurar en el temps i en el territori que les acull. El director general d'Economia Social i Cooperativa i Treball Autònom de la Generalitat **Xavier López** afirma que "aquest model d'empresa introdueix els factors de competitivitat empresarial que han de tenir inexcusablement les empreses del segle XXI i malgrat ser encara força desconegudes la seva penetració en la realitat econòmica de Catalunya és cada vegada més important. En aquest sentit, per afrontar la crisi ne-

cessitem també empreses cooperatives fortes i grans com ara la Fageda que ha fet aquest camí amb una autèntica voluntat de futur".

L'ECONOMIA COOPERATIVA Catalunya és la comunitat amb més cooperatives que, en el seu conjunt, representen el 21,7% de les que hi ha a l'Estat espanyol. El perfil de la cooperativa catalana és de petita i mitjana empresa, amb una mitjana de 8 llocs de treball i una producció anual aproximadament de 7.000 milions d'euros.

En termes d'ocupació, les cooperatives catalanes representen el 14% del conjunt de l'ocupació cooperati-

va de l'Estat espanyol, amb una **ocupació directa de més de 38.000 persones** sense considerar els efectes indirectes de les cooperatives agràries (72.000 socis) i de serveis (35.000 socis). El 80% de l'ocupació en l'economia cooperativa té caràcter indefinit. Per altra banda, el cooperativisme està implantat a tot el territori català. El 67,90% és a Barcelona, el 5,47% a Girona, el 12,50% a Lleida, el 7,20% a Tarragona i el 6,90% a les Terres de l'Ebre.

UN MODEL ADAPTAT A LA REALITAT D'UN PAÍS

Catalunya té efectivament una llarga i fecunda experiència en el cooperativisme que es remunta al segle XIX, basada sempre en els valors de l'autoajuda, l'autoresponsabilitat, la democràcia, la igualtat, equitat i solidaritat. "Son models antics - afirma el director general - però en absolut són models obsolets ja que els models de l'economia social i les cooperatives s'adapten més i millor a les circumstàncies actuals i també a les futures mercès a la implicació de les persones en un projecte compartit tota vegada que són els mateixos treballa-

dors els que formen part de la gestió empresarial."

Tot i que el model cooperatiu està molt consolidat a Catalunya, el director general **Xavier López** considera que cal adequar les estructures empresarials als nous temps que corren i introduir mesures d'integració i d'agrupació, particularment en el cooperativisme agrari. És evident que aquest cooperativisme agrari ha contribuït a millorar les condicions de vida dels pagesos, a impulsar innovacions en els conreus i a fixar la població rural al territori, però segons el responsable de l'Economia Social i Cooperativa de la Generalitat, "cal fer ara un pas més i possibilitar la reestructuració del sector mitjançant polítiques que ajudin a l'agrupació de cooperatives agràries per tal de poder competir més i millor en aquest món globalitzat".

Efectivament, **una part molt important dels serveis públics que es presten actualment a Catalunya estan gestionats per empreses socials**. Unes empreses que generen riquesa però que també responen als interessos de les persones.

FINANÇAMENT COOPERATIU

Nous models per superar la crisi

La crisi econòmica ha provocat que les entitats financeres siguin molt restrictives i selectives a l'hora de donar crèdit. El finançament és un gran escull a superar a causa de l'escassetat creditícia però és en aquest camp on la cooperació esdevé una estratègia que pot afavorir l'obtenció de finançament adequat per a projectes innovadors. Així, a través de diferents fórmules podem trobar exemples de cooperació que mercès al seu model d'empresa contribueixen a superar la crisi.

J. SALA

CAIXA D'ENGINYERS, EXEMPLE DE CRÈDIT COOPERATIU

Caixa d'Enginyers és una societat cooperativa de crèdit que posa a disposició dels seus més de 115.000 socis una àmplia gamma de productes, serveis bancaris i assegurances.

Els orígens de l'entitat daten de l'any 1967 quan un grup d'enginyers industrials van decidir constituir una societat cooperativa de crèdit amb l'objectiu de prestar serveis financers globals als seus socis amb una vocació de servei i de gestió personalitzats.

Les cooperatives de crèdit són una realitat de primera magnitud als països que compten amb un sistema financer tecnològicament desenvolupat. En l'àmbit de la Unió Europea les cooperatives de crèdit ocupen una posició destacada amb més de 4.500 entitats que pertanyen a l'Associació Europea de Bancs Cooperatius.

Caixa d'Enginyers compta actualment amb un total de 15 oficines pròpies repartides per tot el territori espanyol: Barcelona (7), Madrid (2), Sevilla (2), València (1), Saragossa (1), Sant Cugat del Vallès (Barcelona) (1) i Alacant (1).



Els principis cooperatius exigeixen una relació de proximitat amb els socis des de la seva doble condició de propietaris i d'usuaris.

En aquest sentit, el concepte de proximitat de Caixa d'Enginyers sempre s'ha potenciat mitjançant l'ús de totes les tecnologies disponibles per tal que els socis de l'entitat puguin accedir als serveis que necessiten allà

on siguin.

El total de recursos de tercers gestionats i fons propis del Grup Financer Caixa d'Enginyers ha augmentat un 7% fins als 3.029,9 milions d'euros, d'acord amb el següent desglossament:

- Dipòsits: 1.981 milions d'euros.
- Fons d'inversió: 351 milions d'euros.
- Plans de pensions: 123 milions d'euros.
- Pla de previsió assegurat: 74 milions d'euros.
- Pla individual d'Estalvi Sistemàtic: 21 milions d'euros.
- Estalvi / Vida: 60 milions d'euros.
- Altres intermediacions: 420 milions d'euros.
- Fons propis: 116 milions d'euros.
- La inversió creditícia ha suposat un 43,2% de l'activitat. La gestió d'actius un 36% i les assegurances i resta d'operacions un 20,5%.
- Benefici 2012: 8,5 milions d'euros (49% més que l'exercici anterior)

SICOOP: LA COOPERACIÓ ÉS CAPITAL

SiCoop és una societat de capital risc que va néixer cap a finals del 2008 quan des de l'entorn cooperatiu es va considerar que era necessari do-

tar el sector d'eines que permetessin capitalitzar les cooperatives davant els processos de creixement. Aquesta societat inverteix en projectes de consolidació, inversió i creixement de cooperatives, aportant capital per a projectes entre 150.000 i 1,5 milions d'euros.

SiCoop és un bon exemple de col·laboració entre el sector públic, el sector financer i el mateix sector cooperatiu ja que hi participen el Grup CLADE, el grup Seida, Crèdit Cooperatiu i la Fundació Seira, Catalunya Caixa, Unnim, el Departament d'Empresa i Ocupació i l'Institut Català de Finances. Té un volum d'inversió possible de 15,5 M€ dels quals actualment té invertits 5 milions en diversos projectes.

El criteri de SiCoop, segons afirmava fa poc el seu director general Marc Lloveras, és el de "cercar en cada moment l'operació que tingui més sentit per a la cooperativa en un moment determinat i, en aquest sentit, podem aportar capital si una de les necessitats és la capitalització i, si aquesta no és necessària, s'utilitza la fórmula del préstec participatiu".

En qualsevol cas, en la filosofia empresarial de SiCoop, l'instrument financer és secundari ja que es considera molt més important l'encaix en el projecte que es pretengui desenvolupar. En aquesta línia, SiCoop

està oberta a tot tipus de cooperatives ja que com afirma el seu director general "el que compta és el mercat, l'equip i el compromís dels socis".

COOP 57, EL FINANÇAMENT POPULAR

Coop 57 és una cooperativa de serveis financers que recull estalvi popular per finançar activitat de cooperatives i també d'altres entitats de l'economia social: associacions, fundacions, empreses d'inserció, etc.

Nascuda el 1995, des d'aleshores ha aconseguit reunir 8 milions d'euros d'estalvi popular i ha finançat més de 600 operacions i ha creat seccions a Aragó, Madrid, Andalusia i Galícia.

El fet de regular-se exclusivament per la Llei de Cooperatives i no disposar de fitxa bancària li dona una capacitat d'autogestió i d'agilitat per donar resposta a les necessitats financeres dels seus socis molt més alta que les entitats financeres convencionals però també limita els serveis que pot oferir (bàsicament els serveis a les persones i els serveis de banca minorista). Per aquest motiu, Coop57 participa del projecte Fiare que té l'objectiu de crear una banca ètica que operi a l'Estat d'acord amb un model participatiu.



L'APUNT

Felip Puig
Conseller d'Empresa
i Ocupació

Guanyar dimensió per competir al món

Catalunya s'ha fet gran en bona part gràcies al seu esperit empresarial i a un teixit empresarial ric i divers. Amb una presència important de multinacionals que sovint actuen com a element tractor, s'ha configurat un teixit econòmic format majoritàriament per empreses petites i mitjanes i per multitud de microempreses i treballadors autònoms que amb la seva feina creen activitat econòmica i ocupació a tots els racons del territori.

L'economia social i cooperativa hi té un paper destacat, aportant unes fórmules empresarials avançades que inclouen flexibilitat, participació i responsabilitat social i afrontant sovint reptes socials i ambientals i adaptant-se a les necessitats eco-

nòmiques i socials de cada moment. Aquest model ens ha funcionat molt bé durant molts anys, però la crisi ens posa al descobert els nostres propis desequilibris i hem descobert que el nostre teixit productiu no és prou competitiu. Cal que les nostres empreses siguin més innovadores i obertes a l'exterior, empreses preparades per competir en un mercat que és global i que canvia a la velocitat en què la informació circula per les xarxes socials.

Una de les claus per aconseguir empreses més competitives és apostar pel creixement i dimensionament empresarial. En un mercat global, és cert que les petites iniciatives empresarials poden trobar el seu lloc en el mercat, però també ho és que les que marquen el ritme del desen-

volupament d'un sector i d'un país són les empreses d'una determinada dimensió. La mida de l'empresa s'ha d'adaptar, com a norma general, a la mida de les teves empreses competidores.

El perfil de les cooperatives catalanes és, com en el conjunt del teixit empresarial del país, el d'una empresa petita o una microempresa. Existeixen unes quantes cooperatives d'una dimensió considerable i que són capaces de ser actors importants en els seus respectius sectors, però si mirem el sector en el seu conjunt trobem que la mitjana de treballadors de les 4.100 cooperatives catalanes no supera les deu persones, i per tant estem parlant majoritàriament de microempreses. A més del creixement cal potenciar

les estratègies de cooperació empresarial. Cal que empreses, que potser són competidores entre elles, cooperin en determinats àmbits per encarar projectes de major dimensió: en la internacionalització, en el finançament, en la R+D+i...

En aquest context, les cooperatives tenen un clar avantatge: que la cooperació forma part de la seva identitat, i per tant no els resulta estrany haver d'aliar-se amb altres per aconseguir determinats objectius. Justament aquest és el seu origen com a empresa: la unió de diferents persones per satisfer un objectiu comú. La cooperació es pot produir de múltiples maneres. Per exemple, pot ser una aliança entre petits empresaris per obtenir serveis comuns - com veiem en les cooperatives de

serveis- o un projecte de col·laboració per accedir als mercats internacionals, o al finançament, el gran coll d'ampolla de la nostra economia. O culminar en la creació d'estructures de major dimensió, mitjançant fusions o la creació de grups empresarials.

L'economia social i cooperativa ha d'explotar al màxim l'avantatge competitiu que suposa la lògica de la cooperació per millorar la seva competitivitat i el seu dimensionament empresarial amb l'objectiu últim de maximitzar l'aportació d'aquest model econòmic i social al conjunt del país.

Davant dels reptes de la crisi, la cooperació pot ser la millor recepta.

l'entrevista per J. SALA **ANTONIO CANCELO**Expresident del grup Mondragón
Corporación Cooperativa i fundador
d'Eroski**“A CATALUNYA
HI HA UN MÓN COOPERATIU MOLT
ARRELAT AL TERRITORI I ÉS BO
QUE SIGUI AIXÍ, PERÒ ÉS
IMPORTANT FER UN PAS ENDAVANT**

“La intercooperació és una autèntica necessitat de futur”

Expresident del grup **MONDRAGÓN Corporación Cooperativa** i fundador d'**EROSKI**, Antonio Cancelo, tot i que actualment està retirat de la primera fila del món empresarial, no té inconvenient a posar la seva dilatada experiència per ajudar i assessorar que els projectes cooperatius tinguin la dimensió i les capacitats que els reptes actuals demanen.

Considera que és útil i prudent que el cooperativisme segueixi creixent?

No només penso que és útil que el cooperativisme creixi, sinó que estic plenament convençut que és del tot imprescindible si es vol afrontar el futur amb garanties de continuïtat i d'èxit. Actualment el sistema cooperatiu genera una sèrie d'inquietuds amb la generació d'alguns problemes que no tenen resposta amb l'actual dispersió empresarial. A les cooperatives els cal un nivell crític mínim per poder competir amb garanties d'èxit per tal de poder desenvolupar projectes d'abast internacional que, siguem clars, és cap a on s'ha de mirar si volem pensar seriosament en el futur. En aquest sentit, la intercooperació entre cooperatives és bàsica tota vegada que per aconseguir aquests objectius d'ampliació del ventall productiu i comercial cal l'agrupació i el treball conjunt.

A Catalunya ens trobem, però, amb un teixit cooperatiu molt diversificat. Això pot ser un problema o una solució?

Això no ha de ser cap problema tota vegada que el cooperativisme en qualsevol dels sectors on es desenvolupa

reuneix elements de riquesa positius, uns coneixements específics que sens dubte cal aprofitar en cada moment. Certament, a Catalunya hi ha un món cooperatiu molt arrelat al territori i és bo que sigui així, però és important fer un pas endavant i pensar que és justament des del territori concret i amb uns serveis determinats que es poden expandir arreu del món. En aquest sentit, partint de la realitat existent, crec que fora important treballar i impulsar noves estructures de funcionament que puguin donar respostes concretes a la globalització en la qual estem immersos de la qual el cooperativisme també en forma part.

I com es pot iniciar un procés de millora del sistema cooperatiu a casa nostra?

En primer lloc és important tenir consciència de la necessitat d'anar a una fórmula d'intercooperació i això, naturalment, serveix tant per les cooperatives com per qualsevol tipus d'empresa. Només amb la cooperació es pot avançar en aquest sistema econòmic que s'ha tornar global i, per tant, cal estar-hi amatents. A nivell concret, és evident que si en lloc de cinc cooperatives que funcionin separatament amb cinc gerents i cinc estructures administratives fossin cinc cooperatives



amb un sol gerent i una única estructura financera i de comercialització tindriem uns resultats molt més eficients.

La Mondragón és en aquest sentit un model a seguir?

L'experiència del grup Mondragón rau en el fet que es desenvolupa en un concepte d'intercooperació, amb sectors diferenciats que van des de la cadena de producció d'electrodomèstics al finançament. Només amb aquesta agrupació és possible, per exemple, pensar i desenvolupar seriosament processos de investigació que d'altra manera, anant individualment, serien impensables. Una mica de cadascun és molt per a tots. Només amb la possibilitat real dels processos d'investigació i de formació es poden aconseguir directius de primer nivell, un factor avui en dia imprescindible per poder fer front als reptes que l'economia global ens imposa. En el seu moment, la Mondragón va

fer els deures i va superar la crisi. Actualment està molt diversificada no només en les activitats cooperatives sinó en la seva implantació arreu del món. Crec sincerament que aquest és el camí, buscant la internacionalització a través de l'obertura de noves xarxes de distribució mitjançant la voluntat d'agrupació que he comentat.

Catalunya té una xarxa important de cooperatives agràries molt arrelades al territori. Com es pot combinar aquesta realitat amb la idea de la internacionalització?

Doncs pensant que l'activitat que desenvolupen aquestes cooperatives està efectivament arrelada a un territori concret, però que segurament els seus clients son d'arreu del món. Les cooperatives agràries són les que més necessiten de processos d'intercooperació, justament perquè la unió els donarà una força que ara indivi-

dualment no tenen. Pensar localment, però actuar globalment, aquesta màxima és aplicable avui al cooperativisme català que, per altra banda, és fort i disposa d'una llarga experiència i d'una sobrada capacitat per adaptar-se, créixer i expandir-se.

En aquest sentit, és optimista pel que fa al futur del cooperativisme a Catalunya?

Hem de partir de la base que el problema del cooperativisme català és que actualment està molt diversificat però és evident que té unes grans possibilitats tant de reestructurar-se com de créixer per continuar sent un motor important de l'economia del país.

És evident que les experiències del grup MONDRAGÓN però també de la cadena EROSKI i la recent adquisició per aquesta de la xarxa de supermercats Caprabo són experiències cooperatives d'un alt nivell que posen en evidència aquesta necessitat del creixement i l'agrupació del cooperativisme que tan bé coneix el senyor Cancelo. A Catalunya hi ha sens dubte unes bases sòlides per afrontar aquests reptes de futur.

FEDEFARMA I CLADE, DOS EXEMPLES

FEDERACIÓ FARMACÈUTICA

Fedefarma (Federació Farmacèutica) amb més de 3.000 socis és la cooperativa més gran de Catalunya i una de les principals distribuïdores farmacèutiques de l'Estat. Fundada l'any 1928 ha aconseguit mantenir-se en el temps bo i adaptant-se als canvis que cada mo-

ment històric requeria de tal manera que en els darrers temps ha realitzat una gran tasca de renovació i adaptació fins situar-se com la cooperativa líder del sector sanitari. Part del seu èxit rau en la seva plataforma logística amb magatzems a Girona, Terrassa, L'Hospitalet, Reus, Lleida, Castelló, València i la de Gavà, una instal·lació de 14.000 metres quadrats innovadora a Eu-

ropa que fou inaugurada recentment pel president de la Generalitat Artur Mas. Fedefarma és un bon exemple de com la cooperació pot resultar molt beneficiosa per a les petites empreses, aconseguint serveis que d'altra manera serien molt més costosos i de com poden esdevenir líders i ser altament competitius en el seu sector.

CLADE

Clade és el primer grup empresarial cooperatiu català, format per empreses que procedeixen de diferents sectors d'activitat i comparteixen una manera d'entendre l'empresa. Els seus valors principals són la participació, la permanència empresarial, la responsabilitat social i la cooperació. Formen part del grup CLADE les co-

operatives Abacus, Grup Qualitat, La Fageda, Plana de Vic, Escola Sant Gervasi, el Grup Cultura 03 així com la Fundació Blanquerna i la consultora Lavola. El grup, creat el 2004 factura un global de 287 M€ i genera uns 4.000 llocs de treball. Té més de 1.500 socis treballadors, 1.127 socis d'exploracions agràries i 720.000 persones vinculades com a socis de consum.

l'entrevista per J. SALA **MÒNICA REIG**

Màster en Direcció Pública per ESADE, Diplomada en Direcció d'Empreses IESE i Llicenciada en Dret, Mònica Reig és actualment directora associada del Programa Partners de l'Institut de Governança i Direcció Pública d'ESADE. També havia exercit entre d'altres responsabilitats com a directiva en el sector d'atenció a les persones

“Els models publicoprivats aporten més rendiment social”

Què és el Programa PARTNERS?

Es tracta d'una iniciativa de l'Institut de Governança i Direcció Pública (IGDP) d'ESADE que es dedica a la recerca, al desenvolupament i a la difusió de coneixement en matèria de cooperació publicoprivada. En aquest sentit, l'Institut centra la seva mirada en els governs i en les organitzacions del sector públic, amb l'objectiu de millorar la qualitat de la governança i desenvolupar lideratges responsables en el sector públic.

Que aporta aquesta cooperació publicoprivada?

Permet a l'administració millorar el disseny i sobretot la implementació de les polítiques públiques, millorant la seva eficàcia i eficiència. El sector públic és qui regula, supervisa, analitza el disseny de les polítiques, planifica, assigna recursos, realitza el seguiment i avaluació i utilitza la col·laboració amb el sector privat per incorporar el coneixement de l'especialització del mercat que permet una millora de la ratio d'eficiència en la prestació, alhora que pot facilitar en molts casos l'accés a noves fonts d'inversió. En definitiva, aquesta relació permet utilitzar models d'intervenció més flexibles que els que caracteritzen les estructures i els processos del sector públic i, per altra banda, aquest model pot fer viables inversions econòmiques que se situen més enllà de la capacitat financera dels governs i, alhora, pot

contribuir a reduir i distribuir millor els riscos.

En aquests temps que tot està tant dispers, cal suposar que l'enfocament d'aquesta proposta de col·laboració passa també per una major proximitat...

Efectivament, no només l'efecte de proximitat sinó del coneixement en la presa de decisions, tota vegada que no hem d'oblidar que en el món cooperatiu, els treballadors també formen part del Consell Rector i, per tant tenen el coneixement i la facultat d'intervenir directament en la decisió de l'estratègia a seguir en cada moment, la qual cosa facilita la gestió del coneixement i la innovació de processos, sistemes i serveis. Aquesta orientació



en la gestió com a eix central del sistema organitzatiu permet sens dubte incrementar els nivells de satisfacció dels clients i dels professionals que realitzen l'activitat. En aquest sentit, en son un bon exemple les cooperatives de treball del sector dels serveis socials i del sector educatiu on els treballadors es constitueixen de fet en els propietaris d'aquest tipus d'empresa.

I cal suposar que aquests processos incrementen la productivitat.

És evident que té una repercussió directa. El model cooperatiu parteix inicialment d'un model formal que vincula treball i propietat, incrementa el sentiment de “propietat” sobre els serveis, els processos i els projectes per part de les persones que els realitzen. En aquest sentit, parteix d'un model formal que ben aplicat a la pràctica atorga cert avantatge competitiu.

... i l'eficiència.

L'eficiència, naturalment. De fet, en les organitzacions tradicionals, la construcció de l'estratègia és un exercici de la direcció (de la cúpula directiva) de manera que tota la informació és filtrada i interpretada a través dels coneixements, els models mentals, les experiències prèvies, les necessitats i els interessos dels integrants d'aquesta cúpula. A les empreses cooperatives, la fusió entre capital i treball permet ampliar el nombre de persones a l'organització capaces d'atribuir significat, fet aquest que, gestionat adequadament, comporta més possibilitats de captar informació rellevant i

donar-li significat, millorant així la capacitat de decisió i conseqüentment millorant l'eficiència de l'empresa.

I en aquest context de crisi on ens trobem hem de suposar que experiències cooperativistes i, en aquest cas, els projectes vinculats a models publicoprivats poden tenir també un paper rellevant?

Són precisament aquestes fortaleces que he assenyalat i la possibilitat que en aquests moments l'impacte de la crisi econòmica sobre el mercat de treball pugui facilitar canvis cap a models d'autogestió. Aquest tipus d'empreses són molt més resistents als cicles econòmics negatius ja que tenen l'a-

vantatge de ser molt més participatives, més transparents, amb més fidelització tant dels mateixos treballadors que, com s'ha dit, formen part també dels òrgans de direcció i, per tant, en el seu conjunt disposen de més capacitat de resistència davant les adversitats.

Per altra banda, cal no oblidar la vessant social tota vegada que en aquest model, els treballadors són els socis i, per tant, el motor de l'activitat. A l'hora de prendre decisions que poden ser doloroses, el model cooperatiu segur que tindrà molt més en compte uns vectors socials que en el model tradicional possiblement no incorporin o no incorporin en la mateixa dimensió. En el món cooperatiu, és justament la mateixa estructura organitzativa que ho estableix i això és quelcom que les diferencia i les enforteix davant les adversitats.

En la nostra societat les definicions estereotipades de “buròcrates” en parlar del sector públic o de “taurons” en fer-ho del sector privat, són sovint fruit d'un desconeixement d'una i altra realitat. Entre altres objectius, el programa de cooperació publicoprivat que Mònica Reig ens ha detallat pretén aconseguir trencar aquesta falsa dicotomia aprofundint en les capacitats i les necessitats mútues de dues realitats amb l'objectiu compartit d'introduir nous elements de progrés i dignitat humana.

LA FRASE

“LA RELACIÓ PUBLICOPRIVADA PERMET UTILITZAR MODELS D'INTERVENCIÓ MÉS FLEXIBLES I DISTRIBUIR MILLOR ELS RISCOS”

DOS CASOS, DOS MODELS

ENCÍS

Encís és una cooperativa de serveis a les persones fruit de la fusió l'any 2010 de les cooperatives Entom i 6tel. Els seus clients poden ser entitats i empreses privades, però també l'administració pública, especialment la local, per a la qual gestiona equipaments i serveis com ara escoles bressol o equipaments per a la gent gran.

Aquesta cooperativa compta amb 500 professionals i atén més de 150.000 persones, principalment a Catalunya. Projecta estendre la seva activitat a d'altres comunitats autònomes i també a Sud-amèrica.

ORQUESTRA SIMFÒNICA DEL VALLÈS

L'Orquestra Simfònica del Vallès (OSV)

és una Societat Anònima Laboral, un cas únic a Espanya en què els músics són socis treballadors de l'empresa i compta també amb capital públic.

L'OSV és un exemple de les possibilitats que ofereix la cooperació publicoprivada.

L'orquestra, fundada l'any 1987, és la tercera orquestra simfònica professional de Catalunya després de

l'Orquestra Simfònica del Liceu. El 66% dels seus ingressos són

recursos propis i realitza més de 100 concerts a l'any.

