

Dani Jover: Emprendre des de l'economia ecològica: entrevista a José Manuel Naredo i Antonio Estevan • Jordi Garcia. Entrevista a Favio Salvato: "Amb la banca ètica estem fent una revolució silenciosa" • Lia Tiriba. Economia popular i moviments populars (I II) • Carolina Recio Cáceres. Els serveis d'atenció domiciliària: desigualtats de gènere, precarietat i privatització • Maite Darceles i Julen Iturbe-Ormaetxe. Persones i tecnologia es donen la mà per aprofundir en els valors cooperatius • Erika Lombardi, Dario Carrera i Els Reynaert. Les dinàmiques de l'altra economia a Roma • Karl Birkhölzer. Desenvolupament i perspectives de l'economia de base solidària i social o el tercer sector a Alemanya • Xarxa d'Economia Solidària. La Xarxa d'Economia Solidària impulsa el balanç social





Les fotos que il·lustren aquest número 22 són de Sergio Murria.

Consell de redacció:

David Pérez, Héctor Galvany, Jordi Garcia, Jordi Panyella, Josep Parcerisa, Jordi Via, Ester Vidal, Mercè Fluvià, Josep M. Gasch, Mireia Franch, Verònica Platas, Daniel Jover, Jordi Valls.

Coordinació:

Jordi Garcia - L'apòstrof, SCCL

Maquetació, traducció i revisió lingüística:

L'apòstrof, SCCL

Impressió i enquadernació:

Gramagraf, SCCL

Edita:

Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya

Redacció, publicitat i subscripcions:

Telèfon: 93 318 81 62

Carrer Premià, 15, 1r, 08014 Barcelona

federacio@cooperativest treball.coop

www.cooperativest treball.coop

Amb el suport de l'Institut per a la Promoció i la Formació Cooperatives

D.L. B - 29.642/97

Revista impresa en paper 100% reciclat

Í N D E X

Presentació 3

Entrevista

Emprendre des de l'economia ecològica.

Entrevista a José Manuel Naredo i Antonio Estevan

Dani Jover 7

Favio Salvato: "Amb la banca ètica estem fent una revolució silenciosa"

Jordi Garcia 17

Textos

Dimensió de la cooperació

Alfonso Vázquez 21

Economia popular i moviments populars (i II)

Lia Tiriba 29

Els serveis d'atenció domiciliària: desigualtats de gènere, precarietat i privatització

Carolina Recio Cáceres 39

Ser competitiu i preservar l'arrelament a la comunitat: el cas de la cooperativa japonesa Tsuruoka

Akira Kurimoto 55

Persones i tecnologia es donen la mà per aprofundir en els valors cooperatius

Maite Darceles i Julen Iturbe-Ormaetxe 65

Dossier

Les dinàmiques de l'altra economia a Roma

Erika Lombardi, Dario Carrera i Els Reynaert . . . 79

Desenvolupament i perspectives de l'economia de base solidària i social o el tercer sector a Alemanya

Karl Birkhölzer 99

Contextos

La Xarxa d'Economia Solidària impulsa el balanç social

Xarxa d'Economia Solidària 119

Recomanacions

Llibres i webs varis 123

Dibuixos

Ferdinand

Martí Pey 53, 77, 98, 118

Presentació

Emprendre des de l'economia ecològica

Daniel Jover entrevista conjuntament Antonio Estevan i José Manuel Naredo, dos dels principals investigadors sobre economia ecològica de l'Estat espanyol, que són al mateix temps persones compromeses en diverses iniciatives per aturar el creixent deteriorament ecològic i social del planeta. Amb ells, aprofundim en les causes de fons d'aquesta situació i en la contribució que pot fer l'economia social i solidària per afrontar-la.

Favio Salvato: “Amb la banca ètica estem fent una revolució silenciosa”

Ara que s'estan fent importants progressos en la construcció d'eines de finançament ètic i solidari a casa nostra, com l'extensió de Coop 57 a altres pobles de l'Estat espanyol i l'obertura d'una oficina de Fiare a Barcelona, és important conèixer una de les experiències que constitueixen un referent mundial en aquest camp, com és la Banca Popolare Etica Italiana. Per això entrevistem el seu president, Favio Salvato, per a qui aquest banc està promovent una revolució silenciosa.

Dimensió de la cooperació

A propòsit de l'adquisició d'Ecotecnia per la multinacional Alstrom, Antonio Vázquez reflexiona sobre si l'empresa cooperativa és viable o no per desenvolupar-se en determinats sectors. Per a l'autor, la raó de fons de la venda no és tant la necessitat de finançament per seguir estant en un mercat tan competitiu i intensiu en capital com el de les energies renovables, com la desconfiança que la propietat i la gestió cooperatives desperten entre inversors i potencials aliats. Un tema polèmic i important sobre el qual haurem de seguir parlant.

Economia popular i moviments populars (i II)

Publiquem la segona i darrera part d'aquest article de Lia Tiriba, doctora en Sociologia Econòmica i del Treball per la Universitat Complutense de Madrid i mestra en Educació per l'Institut d'Estudis Avançats en Educació del Brasil. Tiriba demostra precisament en aquest article la seva preocupació per creuar aquests dos àmbits, el de l'economia solidària i el de l'educació popular, analitzant les possibles funcions educatives que pot exercir el treball a les empreses de l'economia social.

Els serveis d'atenció domiciliària: desigualtats de gènere, precarietat i privatització

Amb aquest article de Carolina Recio iniciem un debat sobre els serveis d'atenció a les persones i el cooperativisme d'iniciativa social. La seva autora ens alerta sobre el procés d'externalització i privatització dels serveis d'atenció domiciliària, fet que provoca que aquests serveis vagin a parar cada vegada més a mans de grans companyies més interessades a fer diners que no a dispensar serveis d'atenció i llocs de treball de qualitat. Mentrestant, les empreses de l'economia social

tenen dificultats per guanyar els concursos públics, ja que les seves clàusules resulten més fàcils de complir per les empreses més grans, jeràrquiques i flexibles.

Ser competitius i preservar l'arrelament a la comunitat: el cas de la cooperativa japonesa Tsuruoka

Reproduïm aquest article d'Akira Kurimoto publicat a la revista de l'Aliança Cooperativa Internacional, en què l'autor analitza els problemes amb què topa el cooperativisme de consum japonès per adaptar-se a la nova societat urbana i individualista japonesa, així com els intents, en bona part reeixits, de la cooperativa Tsuruoka per superar-los.

Persones i tecnologia es donen la mà per aprofundir en els valors cooperatius

Maite Darceles i Julen Iturbe-Omarmaetxe són, consultora i gerent, i consultor i professor de Mondragon Unibersitatea, respectivament. En aquest article recalquen la importància per a les cooperatives de treure el màxim profit a les noves tecnologies de la informació i la comunicació a fi de fomentar interaccions entre les persones de l'organització i expandir el coneixement, l'autèntic mitjà de producció del segle XXI.

Dossier: L'economia social i solidària a l'Europa occidental (i II)

Us oferim la segona part del dossier coordinat per Jean-Louis Laville sobre la situació de l'economia social europea. En aquest número us presentem dos articles, un que tracta de Roma i un altre d'Alemanya.

Les dinàmiques de l'altra economia a Roma

Erika Lombardi, Daio Carrera i Els Reynaert ens expliquen algunes interessants iniciatives preses per l'alcaldia de Roma a fi de potenciar l'economia social i solidària, entre elles una incubadora d'empreses socials i la Ciutat de l'Altra Economia, un espai permanent de 3.500 m² dedicat a la difusió de la producció i el consum responsables.

Desenvolupament i perspectives de l'economia de base solidària i social o el tercer sector a Alemanya

Alemanya és encara "un país en vies de desenvolupament" en temes d'economia social i solidària, a parer de l'autor d'aquest article, Karl Birkhölzer, el qual repassa els debats, els problemes, les potencialitats i els reptes d'aquest sector en el país germànic.

La Xarxa d'Economia Solidària impulsa el balanç social

El balanç social és un dels instruments que permeten avaluar, i millorar, la responsabilitat social de les empreses. La Xarxa d'Economia Solidària (XES) impulsa entre les entitats vinculades i totes les que s'hi vulguin afegir, la confecció d'un balanç social que ha de servir, entre altres coses, per visibilitzar les aportacions socials, importants però poc conegudes, del sector.

Fotos

Les fotografies que il·lustren aquest número de nexes representen la visió personal del món de Sergio Murria, informàtic de Vila-real (Castelló).

L'any 2005 va aconseguir la seva primera càmera reflex digital, i des de mitjan 2006 començà a desenvolupar el seu propi estil. Com podem veure a les fotografies que il·lustren aquesta revista, Sergio es decanta clarament per la fotografia social, tractant de plasmar situacions fora del normal però dins de la quotidianitat. És "l'home a una càmera enganxat", sempre alerta i amb un ull implacable.

Dibuixos

De la mà de Martí Pey, les notes del pentagrama s'han sublevat. Estaven cansades de fer sempre l'estaquirot, tant si representaven una peça de Brahms com una d'Inadaptats, i s'han decidit a expressar cada una la seva pròpia melodia. I si a algú no li agrada, ja ho sap, a partir d'ara que prescindeixi de la partitura i toqui d'oïda.

Emprendre des de l'economia ecològica

Entrevista a José Manuel Naredo
i Antonio Estevan

Daniel Jover



Hi ha altres formes d'emprendre basades en el paradigma de l'economia ecològica i l'enfocament eointegrador. Les xarxes d'economia solidària aposten per una política global de matriu ecològica. Perquè ecologia és relació, interacció i diàleg entre totes les coses existents i amb tot el que existeix i subsisteix a través d'una malla infinita de relacions omnicomprensives.

En aquest número de *nexe* us oferim aquesta entrevista amb Antonio Estevan i José Manuel Naredo. Pensem que es tracta d'una bona oportunitat per difondre en l'àmbit de l'economia cooperativa i solidària alguns dels seus pensaments i propostes.

Antonio Estevan és enginyer industrial i treballa en la xarxa de consultors Gea 21. És especialista en planificació territorial i ambiental, principalment en les àrees de recursos hídrics, transports i energia. En l'àmbit de la planificació hidrològica, ha estat un dels primers impulsors de la difusió a Espanya dels principis de la "gestió de la demanda de l'aigua" i de les seves diverses aplicacions per a la millora de l'eficiència en l'ús de l'aigua. És soci fundador de la Fundació Nova Cultura de l'Aigua i compta amb una llarga trajectòria d'activitat en el moviment ecologista espanyol. Ha participat activament en diverses plataformes de defensa de l'Ebre i del Xúquer.

Autor de diferents estudis i informes, entre els quals destaquem, *Cap a la reconversió ecològica del transport a Espanya*, d'editorial Los Libros de la Catarata.

José Manuel Naredo és doctor en Ciències Econòmiques i estadístic facultatiu. Compta amb una llarga experiència en estudis macroeconòmics i investigacions, que combinen reflexions de fons sobre els fonaments de la ciència econòmica amb anàlisis concretes sobre el funcionament dels sistemes agraris, urbans i industrials i la seva relació amb els recursos naturals. És soci fundador de la Fundació Nova Cultura de l'Aigua i de l'Associació per a l'Estudi dels Recursos Naturals i Ambientals. Va ser guar-

La civilització industrial ens ha conduït a un model econòmic insostenible.

donat amb el Premi Nacional d'Economia i Medi Ambient 2000. Entre els seus llibres podem destacar: *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*. Madrid. Ed. Siglo XXI, 3^a ed. 2003. Tambien: "Raíces económicas del malestar ecológico y social". Ed. Siglo XXI. 2006.

L'atractiu d'aquestes dues persones singulars no resideix solament en la seva gran capacitat intel·lectual o la brillantor i el rigor de les seves investigacions teòriques, sinó també en el seu profund compromís humà per la causa que els inspiren: el creixent deteriorament ecològic i social que aguditza les desigualtats i la injustícia arreu del planeta.

Naredo i Estevan ens alerten sobre la vana il·lusió de reproduir el model econòmic depredador a escala planetària sense tenir en compte les seves conseqüències ambientals i socials, i ens recorden que el sentit del nostre pas per la Terra no és acumular riquesa, que hem de forjar aliances de pau amb la naturalesa, i de solidaritat i cohesió social entre els pobles, que necessitem equilibrar treball i plaer, que és fonamental integrar les noves generacions d'immigrants... i que tot això no és factible sense la participació de les persones i el compromís polític a favor dels drets humans i la substantivitat democràtica.

Penseu que, amb la progressiva deterioració ecològica, el col·lapse econòmic, social i ambiental lligat a la fi dels combustibles fòssils s'accelerará encara més?

Naredo: És impossible que totes les societats del planeta apliquin el mateix

model de desenvolupament sense límits i assoleixin un nivell de riquesa que satisfaci els desitjos d'emulació social i acumulació econòmica que s'han desfermat entre la ciutadania.

A més de la insostenibilitat del metabolisme de la societat actual que provocarà cada vegada més inestabilitat econòmica i social, la crispació, l'odi i la conflictivitat social soccavaran l'actual sistema abans que ho faci la deterioració ecològica.

On queda el factor humà i la dimensió emocional?

Estevan: És un factor clau que l'actual model menysprea. En arrasar les bases culturals i ecològiques de les societats agràries i rurals, també desapareixen les formes tradicionals de vida, intercanvi i relació. En el diagnòstic de la realitat hem d'incorporar tots els factors i variables que hi intervenen, incloent-hi el factor humà. Perquè en la seva boja dinàmica d'acumulació, mercantilització i entropia, el mateix sistema capitalista neoliberal s'ha transformat a escala global.

Quines limitacions observeu en la mundialització capitalista com a globalització del procés productiu i del sistema de comunicació i d'intercanvis?

Naredo: La ideologia econòmica dominant promet, d'una banda, més societat de consum i, en conseqüència, més oportunitats de plaer i felicitat fetitxista. Però, de l'altra banda, observem un panorama de frustració individual, crispació col·lectiva i deterioració ecològica i social que genera aquest mateix sistema, que no compleix el que promet.

A què es deu aquesta disfunció?

Naredo: Veiem que el cost de manteniment del sistema es dispara i la qualitat de vida s'esfondra. Aquest estil de vida, tan exigent en recursos, que malbarata energia i provoca danys ambientals cada vegada més irreversibles és insostenible. De manera que fer créixer els beneficis privats a costa de la deterioració pública, les desigualtats socials i territorials, els perjudicis a tercers, i el consegüent impacte ambiental, són fenòmens que topen amb uns límits que ja estem comprovant.

Necessitem reinventar altres maneres de produir, treballar, intercanviar comunitàriament i consumir compartint.

Quin paper atorgueu a l'aspecte ètic o moral, en el moment de crear empresa i activitat econòmica?

Estevan: El trencament d'una actitud o una moral de sobrietat no ve d'ara precisament. En realitat la sobrietat mai no ha estat majoritària. Quan Aristòtil reflexiona sobre això ja està evidenciant una manera dominant de relacionar-se amb els diners, el poder o la riquesa. Aristòtil, i la cultura grega en general, no es van limitar a criticar la cobdícia humana, sinó que van cantar les excel·lències de la moderació i el just punt mitjà com a via per cercar la virtut i, a través seu, la felicitat.

Quina funció té l'ecologisme, ara que tot es domestica i integra?

Estevan: L'ecologisme es troba al final d'aquest fil daurat. Des dels seus inicis, ha predicat la moderació, no només com un principi ètic, sinó com una actitud pràctica i de salvaguarda del destí col·lectiu. Només l'autocontrol dels éssers humans en l'explotació de la naturalesa podria superar la incapacitat del planeta

per satisfer els desigs il·limitats d'una espècie que s'ha reproduït d'una manera explosiva, dominant tècniques que li permeten transformar qualsevol element de la natura en riquesa, fortuna i poder.

El meu dubte és si aquesta obstinació que tenim a fer d'aquesta forma alternativa de relacionar-nos amb la natura i amb l'economia una actitud majoritària arribi mai a aconseguir-se. Crec que està bé que existeixi com a opció; qui prefereixi aquest model d'economia més respectuós amb el medi ambient, centrat en la qualitat i els drets humans, socialment responsable i amb criteris ètics, ha de disposar d'un espai per desenvolupar aquesta opció. Però dubto que puguem convertir-la en majoritària si no fem un procés d'educació, de canvi estructural de la mentalitat dominant i d'idees favorables a aquest model d'economia cooperativa que es fonamenta en valors de solidaritat. Crec que caldria un canvi cultural tan profund que se'm fa molt difícil i llunyà.

Naredo: Hem d'analitzar les raons que expliquen el divorci històric entre economia i ecologia i la persistència dels dogmes sobre el treball, la producció i el desenvolupament que envaeixen gairebé tots els discursos dominants. Hem de bandejar els reduccionismes que solen acompanyar el coneixement parcel·lari, perquè tot coneixement ve mediatitzat pels enfocaments que s'hi associen. I aquests enfocaments, alhora que aclareixen i subratllen certs aspectes de la realitat, contribueixen també, per força a esbiaixar o enfosquir-ne d'altres.

Amb la moral i l'església hem topat?

Naredo: El pensament modern va aconseguir emancipar per vegada primera la política i l'economia de les antigues "regles morals" i religioses, no només mitjançant la relaxació d'aquestes regles, sinó a força d'identificar amb el bé el poder i la riquesa. Identificant amb la virtut els diners i l'afany de multiplicar-les, es va donar legitimitat a l'ambició i a la cobdícia. En l'actual fase del capitalisme informacional i globalitzat, les desigualtats socials i l'afany d'acumulació han so-

Les empreses d'economia social o solidària solen destacar pel seu respecte i compromís amb el medi ambient i integren "genèticament" els principis de la responsabilitat social corporativa.

prepassat tots els límits.

Quan la dimensió política i econòmica s'allunyen de l'ètica i els drets humans, pretenen convertir-se en esferes autònomes i autosuficients. Opera llavors un procés cultural que modela formes de pensar i imposa en les mentalitats determinades creences sota forma de certes. Es transmuten valors. S'associa així el poder amb el bé i la riquesa amb la virtut. Es considera algú més virtuós com més afany demostra per acumular poder i diners.

Amb la qual cosa una economia que eludeix les preocupacions ètiques, ecològiques i socials es converteix en economia immoral i contribueix, per tant, a la crisi ambiental i la crisi de civilització?

Naredo: En efecte, el deteriorament ambiental i la polarització social amenacen de socavar la fe en el progrés indefinit que ens havia promès la civilització industrial. L'economia s'havia presentat com la branca del saber científic destina-

da a crear riquesa i racionalitzar la gestió, sospesant les possibilitats d'assignar mitjans escassos a l'assoliment de fins alternatives". Però, i si la seva única funció no fos aquesta? I si les seves elaboracions, en principi ben intencionades, estiguessin servint més per ocultar que no pas per racionalitzar els principals problemes que la gestió planteja avui dia? La reflexió econòmica estàndard se situa en un camp merament instrumental, servil al cec instint de promoció competitiva i al descontrolat mecanisme del creixement econòmic, i tanca els ulls als danys socials i ambientals que aquest model genera, o bé ajuda a assumir-los com si del llamp o la pedregada es tractés. Però la veritat és que, si no actuem a temps, podem passar de la sopa primigènia, l'inici de la vida, al puré crepuscular.

Com veieu el procés de deteriorament ecològic camuflat sota la consigna de modernització, globalització i competitivitat?

Estevan: El deteriorament ecològic local, sempre més visible, va sent assimilat pel cos social com un "cost del progrés". Es forma així un bucle d'adaptació cultural que es retroalimenta mediàticament i es legitima amb el consum, amb la qual cosa obté l'aquiescència majoritària. La natura es va desvaloritzant com a objecte d'interès social, mentre l'atenció majoritària se centra en altre tipus d'objectes o de mites socials. Vivint d'esqueua a la naturalesa, el que a aquesta li passi no resulta preocupant.

Fins on arriba la teva preocupació?

Estevan: Las cosas s'estan posant molt

lletges en matèria ambiental. Des dels anys vuitanta o abans, se sabia que era imprescindible que els països desenvolupats renunciessin al creixement quantitatiu i es dediquessin a perfeccionar les seves estructures socials, de manera també que deixessin espai ecològic perquè altres països, que sí que ho necessitaven, poguessin millorar el seu benestar ma-

terial sense desbordar les capacitats de càrrega a escala global i local. Es veia també com a imprescindible que els països als quals sobra des de fa dècades riquesa material avancessin cap a models diferents d'organització social i econòmica que servissin de patró per a l'evolució de la resta de països.

La màxima aspiració de la gent és triomfar i ser ric?

Naredo: Sí, en l'actual societat de consum s'intenta emular el patró de vida dels rics. S'ha imposat un model cultural dogmàtic consistent a valorar la possessió i l'acumulació de riquesa material com l'aspiració majoritària de tota la societat, a diferència d'altres etapes històriques on la pobresa i l'austeritat no estaven mal vistes, sinó que fins i tot eren ben valorades, ja que se les considerava com un signe de virtut. El virus de l'especulació econòmica ha penetrat en el cos social.

En canvi ara, la societat de consum estigmatitza el pobre: "Aquest és un fracassat, és un mort de gana". De tal manera que a aquestes persones, a sobre que no tenen els recursos necessaris, a més se'ls menysprea i estigmatitza. Existeix una clara relació dialèctica entre enriquiment i empobriment, que provoca greus danys ambientals.

En l'actual societat de consum s'intenta emular el patró de vida dels rics.

Estevan: Ara, quan l'ecologisme ja ha complert amb escriure una generació, es pot concloure sense gaire risc d'error que, de nou, en aquesta ocasió, el missatge de la modernització no ha tingut més èxit que els que el van precedir al llarg de la història. En realitat, era il·lusòria la idea que l'existència de greus riscos ecològics determinaria necessàriament canvis en les conductes majoritàries. Les grans amenaces ecològiques (el canvi climàtic, la disrupció hormonal, la dispersió d'organismes genèticament modificats, etc.) estan provocades per poderosos interessos econòmics, i per a ells la forma més profitosa de gestionar-les és ocultar-les, utilitzant els mitjans de comunicació de masses, especialment si es compta amb la col·laboració dels governs. Així s'ha fet.

Com valoreu les altres maneres de produir i treballar vinculades a l'economia cooperativa i solidària? Són suficients per frenar la degradació del medi ambient?

Estevan: Les formes de l'economia social o solidària solen destacar pel seu respecte i compromís amb el medi ambient. La sostenibilitat ecològica de la majoria d'iniciatives és encomiable. Però més que aquest aspecte centrat en la preocupació ecològica, jo voldria destacar el fet de la participació, això és, que trasllada als actors socials el protagonisme i la capacitat de decisió en la gestió de l'economia. Cedeix a la societat el conjunt de les decisions. Nosaltres aspirem a un estat ecològic de consens. Sabem que l'estat natural pristi originari no el podem

tenir perquè ja ens trobem en l'estat actual. Però entre aquest estat originari ideal i la destrucció total del medi ambient hi ha una gamma de possibilitats. En quina ens hem de quedar? Doncs en aquella que puguem consensuar socialment. La nostra obstinació és conscienciar la major part de la població que un medi ambient saludable, de qualitat i tan respectuós com sigui possible amb els seus valors ecològics i culturals, resulta positiu per a tots. Per tant, hem de fixar els nivells de consens en els d'una elevada qualitat ambiental.

Aquesta és la nostra lluita. Per a això utilitzem els criteris de l'economia ecològica en el sentit que, en comptes de confiar exclusivament en les anàlisis monetàries, crematístiques, ens permetran calcular fins a donar l'òptim de destrucció ecològica que generi la màxima riquesa.

N'hi ha prou amb l'enfocament ecològic per resoldre les qüestions de desenvolupament econòmic il·limitat?

Estevan: En comptes de confiar en això, l'economia ecològica permet traslladar la reflexió i la decisió al pla polític i social, entenent allò polític com el que es deriva de la representació social. I, és clar, en aquest raonament sí que ens distanciem d'altres enfocaments d'economia ambiental tan sols centrades en els problemes de gestió del deteriorament del medi ambient, que no analitzen les causes ni es preocupen d'altres impactes interrelacionats.

La història de l'economia social i solidària és un llarg procés per aplicar el paradigma de la cooperació demostrant que és més eficaç en la gestió empresarial que la rivalitat i l'èxit individual.

La crisi ecològica, com la mort, se l'ha de mirar cara a cara, parafrasejant Lorca. Sens dubte, el planeta acabarà sent desenvolupat de dalt a baix, i tots els recursos valoritzables en forma de riquesa, fortuna i poder acabaran sent monetaritzats i, finalment, destruïts. Ho veurem, és només cosa d'esperar el temps suficient. Però precisament perquè aquesta és la situació real, el treball i la determinació de la minoria que manté el fil daurat és ara més important que mai.

Treballar en aquests projectes de base cooperativa i col·lectiva no solament és eficaç, sinó que és més satisfactori personalment.

Quins impactes d'ordre cultural i emocional provoca la crisi actual?

Naredo: S'ha imposat una argumentació ideològica interessada: atès que no és possible alterar les estructures de poder ni canviar les condicions objectives d'existència, l'alternativa consisteix a centrar-nos en les condicions subjectives: exaltació de l'ego, el desig compulsiu de felicitat i l'obsessió per la felicitat i la salut. Saturats d'artefactes materials i objectes que prometen llars felices i saludables, perpètuament connectats en la domòtica, ara se'ns demana solament una responsabilitat centrada a satisfer les obsessions que caracteritzen els temps hipermoderns: Culte al cos i al ego; el negoci de la vida sana i bionatural...

Considerem viables i extrapolables conceptes propis de l'economia social i solidària com són el treball en xarxa, la participació i la implicació en el projecte; la creativitat i l'intercanvi com a font d'innovació, etc.

Estevan: Vull destacar que treballar en aquests projectes de base cooperativa i col·lectiva no solament és eficaç, sinó

que també és més satisfactori personalment. Cal rebutjar la idea que aquestes formes d'economia social i solidària són una renúncia militant que comporta abandonar determinats comportaments propis de l'empresa capitalista.

En un clima de companyonia, d'acceptació de les diferències, de reconeixement de ritmes diferents...

Estevan: A mi em sembla que aquest aspecte emocional i relacional de la satis-

facció és propi de qui treballa en organitzacions amb relacions horitzontals. Jo estendria la idea que qui s'allunya d'estructures jeràrquiques i competitives, on abunden la gelosia professional i opta per empreses cooperatives, viu millor. En l'economia cooperativa i solidària es viu i treballa molt més a gust, sense renunciar a aquesta bona vida de què parlava l'amic Mario Gaviria.

Vosaltres coneixeu directament l'experiència de treballar en aquestes fórmules?

Estevan: La nostra empresa, GEA 21, és una empresa col·lectiva on no hi ha cap tipus de jerarquia o estructura vertical i on participen tots els seus membres en la presa de decisions d'una manera raonablement bé. No hi ha cap problema particular que es pugui significar com una cosa derivada d'una falta de cadena de comandament jeràrquic. Naturalment hi ha problemes com en tota organització o grup humà; però cap és atribuïble a la manca de verticalitat. La nostra empresa fa més de deu anys que funciona en forma de xarxa en el mercat i contra el mercat, per dir-ho d'alguna manera.

Creieu que les vostres reflexions sobre l'economia ecològica són útils socialment? Van més enllà dels cercles de convençuts?

Naredo: Penso que faig el que faig pel simple afany de fer les coses en què crec. El secret és evitar estar aïllat i desconnectat de la vida i els seus problemes. En els meus treballs d'investigació m'he centrat en els temes d'estudi i no m'he preocupat dels resultats pràctics o de la seva aplicació immediata... Però si els nostres treballs són processos col·lectius, la interrelació i la cooperació en xarxa sempre produeix els seus fruits en el terreny operatiu. Incideixen en el pla concret a partir de demandes o necessitats específiques.

Potser l'Antonio és més militant, en el sentit de baixar a l'arena del treball amb col·lectius, d'anar creant organitzacions específiques per ajudar a conscienciar més gent. En algunes situacions sí que ha quallat un moviment social i ciutadà que incorpori resultats de les investigacions i assumeixi com a demanda social uns criteris científics i ecològics que acostumen a ser contundents.

Sempre hi ha dialèctiques entre grups d'interès especulatiu i les idees socials i ecològiques portadores de futur. Cal mantenir consensos i crear aliances favorables a les propostes solidàries.

Aquestes idees penetren en el cos social per estimular noves pràctiques?

Estevan: Jo em considero més un usuari d'economia ecològica que un creador o autor d'economia ecològica. A mi l'economia ecològica m'ha donat un ins-

Les grans amenaces ecològiques estan provocades per poderosos interessos econòmics i per a ells la forma més profitosa de gestionar-les és ocultar-les.

trumental molt bo per fer el que sempre m'ha interessat: intentar conscienciar socialment de les preocupacions ecològiques i ambientals. Des de fa tres dècades, coneixem la gravetat de la situació ambiental; no ens ve de nou. Però aquests problemes s'han aguditzat i els símptomes de les amenaces es fan palesos. Crec que el meu paper no és advertir i cridar l'atenció sobre la gravetat de la crisi ecològica, sinó aplicar criteris i desenvolupar instruments operatius. En estar implicat en organitzacions i processos col·lectius

amb moviments socials, els nostres estudis i investigacions tenen un efecte multiplicador més gran.

És factible, doncs, la participació activa i el compromís de polítics, tècnics i ciutadans amb un enfocament transdisciplinari i una estratègia conjunta?

Estevan: Ens va molt bé de tenir una estructura i uns mètodes transdisciplinaris de conceptes per demostrar que podem gestionar determinats problemes amb la màxima transparència, participació i responsabilitat.

Cal aglutinar coneixement científic per a uns problemes que són molt complexos. Aquest coneixement l'aporten diferents especialistes, però cal saber transmetre'l amb l'explicació adequada i de manera que la gent afectada l'entengui. Després hem de forçar mecanismes i espais de participació de la població perquè puguin influir en les decisions. Penso que tota aquesta dinàmica s'emmarca en un procés polític més ampli. La democràcia està bastant deteriorada des

del punt de vista del seu contingut, per això cal millorar-la i perfeccionar-la. Socialment hem de poder avançar i anticipar-nos a crear respostes a l'altura dels desafiaments ecològics i socials, abans que la deterioració ambiental sigui irreversible. La sortida pot ser reconstruir una democràcia que exerceixi realment el poder que actualment van acaparant les multinacionals i el sistema econòmic, disposant de mitjans de comunicació independents i no al servei dels grups d'interès econòmic.

Això serviria per potenciar cooperativament noves formes de gestionar el poder i d'innovar la mateixa democràcia local?

Estevan: A qui li correspon participar i sentir-se concernit? Doncs a la part interessada. El que hem d'aconseguir és l'empoderament, que els grups afectats no siguin només consultats d'una forma merament formalista, sinó que puguem

canalitzar les seves opinions i criteris perquè influeixin de manera real en la presa de decisions.

Tota aquesta reflexió desvetlla el potencial de les iniciatives ciutadanes i les formes de resistència locals?

Estevan: Aquest procés traslladat a molts aspectes econòmics, empresarials, ecològics i socials genera un mecanisme, una microfísica del poder, inclinada del costat de la societat afectada i no dels grans poders. Aquesta microfísica està perfectament cristal·litzada i és reticular i totes les línies de cristalls et duen al mateix punt. Podem albirar per aquí una microfísica on el poder es comparteix entre institucions i grups socials. Això seria una projecció de les idees d'economia ecològica i solidària cap al pla polític.

Favio Salvato:

“Amb la banca ètica estem fent una revolució silenciosa”

Jordi Garcia Jané



Favio Salvato és president de la Banca Popolare Etica italiana, un dels principals bancs ètics europeus, propietat dels col·lectius socials d'aquell país i dedicat a finançar projectes alternatius de tota mena. El gener d'enguany Salvato va ser a Barcelona per participar en unes jornades organitzades per Fets i per evidenciar el seu suport al projecte Fiare de constituir-se en el primer banc ètic de l'Estat espanyol a l'any 2011, amb la forma d'una cooperativa de crèdit. Aprofitant la seva presència, li vam fer aquesta entrevista.

Ajuntar banca amb ètica sona com voler barrejar l'aigua amb l'oli...

El primer banc del món, el Sant Francesc, que precisament va néixer a Itàlia el segle XV, era un mont de pietat que donava resposta a persones que tenien necessitats concretes. En origen, la feina bancària té una gran utilitat: mitjançar entre les persones que han estalviat diners i les persones que necessiten diners. Per desgràcia, durant els últims temps els negocis bancaris han girat l'esquena a aquesta funció social per dedicar-se sobretot a intercanviar-se diners entre les mateixes entitats financeres o a crear-ne de propi. Mentrestant, a Itàlia, les organitzacions sense ànim de lucre passen autèntiques dificultats perquè els concedeixin crèdits, igual com uns 8 milions de persones a qui els bancs tradicionals no consideren solvents. Nosaltres sí que els donem crèdits i a més els carreguem el tipus d'interès més baix de tot el sistema.

Quina és la realitat de la Banca Popolare Etica, nou anys després de la seva creació?

En aquests moments som una entitat amb 18.000 membres, 3.500 persones jurídiques i 14.500 físiques. Hem finançat 5.000 empreses i creat 100.000 llocs de treball. De la Banca Popolare Etica formen part uns 300 ajuntaments, 9 departaments regionals i totes les xarxes socials i solidàries. El desenvolupament ha estat increïble; en aquests nou anys, hem captat com a estalvi uns 500 milions d'euros directes (dipòsits i comptes corrents) i 100 milions d'indirectes (fons ètics).

A qui presten diners?

Som una entitat basada en projectes, treballem per donar respostes a persones i organitzacions que tenen projectes alternatius. En nou anys, hem finançat organitzacions que estan intentant materialitzar un nou sistema econòmic a Itàlia. Hem posat en relació quatre xarxes solidàries: les cooperatives socials (unes 10.000), les ONG de cooperació internacional (unes 200), les organitzacions ecologistes i les associacions, grans i petites. Gràcies al projecte comú de Banca Ètica, s'han interrelacionat.

Els bancs convencionals es dediquen sobretot a intercanviar-se diners entre ells o a crear-ne de propi.

Com?

Perquè totes aquestes entitats vénen a nosaltres en demanda de diner. Mentre que la majoria d'estalviadors són persones físiques, persones que nosaltres anomenem ciutadans socialment responsables, en canvi financem sobretot empreses sense finalitat de lucre, organitzacions no governamentals... que tenen problemes de crèdit amb el sistema financer convencional. Totes aquestes entitats abans no estaven juntes, no es parlaven; ara, a través de les trobades de suport a la banca ètica, tots aquests móns coincideixen i s'interrelacionen. Per exemple, totes aquestes organitzacions han elaborat el Manifest de la Banca Ètica on exposen els criteris compartits per avançar cap a un nou sistema social, econòmic i financer diferent.

La Banca Popolare també disposa d'una gran xarxa d'oficines, igual que els altres bancs?

Hem aconseguit un model de banc completament diferent del tradicional.

Perquè no som tan sols un banc ètic i alternatiu, o que treballa amb les xarxes socials i solidàries, sinó que a més ens organitzem de manera flexible i lleugera. Els bancs amb moltes agències, com els espanyols, són com dinosaures i difícilment podran adaptar-se als canvis que vindran. Nosaltres treballem amb milers d'organitzacions sense ànim de lucre d'Itàlia, i amb 42 entitats financeres del Sud, del tipus banca ètica o cooperativa de crèdit; aquest és el nou sistema de treball.

Quin és el perfil de l'estalviador?

Una persona entre 35 i 55 anys, d'escolarització mitjana o mitjana alta, i nivell econòmic mitjà-alt.

I com participen en la marxa del banc?

Primer, som un banc popular: una persona (física o jurídica) equival a un vot, independentment dels diners que hi tinguis dipositats. Segon, som una entitat transparent: el soci forma part del grup local de la seva ciutat, on es difon la banca ètica i es discuteix de la política del banc. Cada any, fem una assemblea general, de delegats dels socis, on debatem la política del banc. A més, el soci pot llegir al nostre web tots els projectes que financem i indicar el sector d'activitat que vol contribuir a finançar.

Com el miren, a vostè, els directors dels altres bancs?

De vegades se'm queixen pel nom; diuen que, anomenant-nos ètics, els estem acusant implícitament de no ser-ho. Jo els contesto: “O sigui que vosaltres us podeu anomenar Banco de Santo

Spirito, Banco de Sao Paulo, Banco Antoniano, fent veure que esteu sota la inspiració dels sants i, en canvi, nosaltres no ens podem dir banca ètica?”.

En nou anys, la Banca Popolare Etica ha finançat organitzacions que estan intentant materialitzar un nou sistema econòmic a Itàlia.

Tot i amb això, pel simple fet d'existir vostès ja deuen haver provocat moviments en la resta del sistema bancari...

A tot Europa hi ha un sector d'estalviadors que vol productes financers ètics. Però la majoria dels bancs només

ha respost oferint un producte ètic de marqueting, i, és clar, no els funciona. S'ha de reconèixer, però, que ara el segon banc del país ha engegat una iniciativa similar a la nostra, un banc dedicada a activitats socials. Això per a mi és bo, significa que el sistema financer, que en un primer moment es feia l'orni o rebutjava obertament la nostra manera de fer; i que en un segon moment llançava productes pseudoètics, ara comença a entrar en una tercera fase més positiva i obre línies de servei als immigrants, a fer microcrèdits... El problema és que el 95% de les seves altres activitats no canviaran pas i no són gens ètiques!

Quin diagnòstic fa de la crisi financera?

Fins avui hem vist tan sols la punta de l'iceberg. Unicredito, per exemple, que és el primer grup bancari italià i el segon o tercer europeu per dimensió, extreu el 80% dels seus beneficis de productes financers altament especulatiu. El grup ha venut aquests productes a ajuntaments i a petites empreses. A Itàlia estan tancant milers de petites empreses, i no tanquen pas perquè no els vagi bé el negoci sinó perquè havien invertit en

derivats financers que ara s'ensorren. El mateix està passant a França i a Espanya li tocarà també. Significativament, cada vegada que es produeix una crisi financera, més gent acut a nosaltres a dipositar els seus estalvis. Això fa que els nostres dipòsits creixen molt de pressa, un 25% cada any.

Quin és l'índex de morositat del seu banc?

En nou anys concedint crèdits al món associatiu només hem tingut un 0,30% d'impagats, una xifra que jo diria és tot un rècord europeu. Així com un banc tradicional, a la persona o l'entitat que demana un préstec li fan portar tot de papers, però a la pràctica el banc té poca capacitat de control, el nostre sistema de control prové també de la nostra relació amb les xarxes socials, que ens donen una percepció ajustada del risc.

Tal com passa en molts projectes col·lectius, suposo que així com en un primer moment hi va haver una gran participació voluntària en la Banca Popolare, al cap dels anys l'entusiasme es deu haver anar refredant...

Sí, això ens ha succeït també i, per contrarestar-ho, hem constituït una fundació cultural que treballa amb els grups locals per fer formació permanent als voluntaris perquè coneguin els sectors als quals concedim crèdits (energies netes, agricultura sostenible, projectes culturals...), els nostres productes financers i les maneres per promoure el banc. En aquests moments tenim 2.500 persones voluntàries actives per tot Itàlia, de

les quals 700 aporten una hora cada dia al projecte i fan formació contínua. Deu persones treballadores del Banc es dediquen exclusivament a formar els voluntaris.

El soci del nostre banc pot llegir al nostre web tots els projectes que financem i indicar el sector d'activitat que vol contribuir a finançar.

Veu factible que el 2011 Fiare esdevingui la primera banca ètica a l'Estat espanyol?

A l'Estat espanyol les condicions estan prou madures per poder fer una banca ètica i alternativa en dos o tres anys. Es donen totes les

condicions culturals, polítiques, empresarials per aconseguir-ho.

I les perspectives de futur, de la Banca Popolare quines són?

Treballem pensant en les necessitats futures, a deu anys vista, que permetin un sistema de vida diferent: les energies renovables, la necessitat d'habitatge, el turisme responsable, l'agricultura ecològica. Estem creant també una forma específica de microcrèdit, diferent del dels països del Sud del món, basat en les noves necessitats socials, com ara el dret a l'habitatge: a Europa hi ha 43 milions de pobres i la xifra augmentarà. També tenim el projecte de fer un banc europeu ètic i alternatiu, juntament amb entitats financeres franceses i Fiare.

Es pot canviar la societat fent banca alternativa?

També. Amb la banca ètica nosaltres estem fent una revolució, però és una revolució silenciosa, perquè els mitjans de comunicació no en parlen, i perquè primer és una revolució cultural. És com la caiguda del Mur de Berlín, un mes abans de caure sembla sòlid!

Dimensió de la cooperació

Alfonso Vázquez



La recent adquisició d'Ecotecnia –una de les cooperatives de treball més importants de Catalunya, integrada en Mondragón Corporació Cooperativa (MCC)– per ALSTOM, grup multinacional i multisectorial, ha posat damunt la taula el debat sobre si la forma cooperativa és viable o no per desenvolupar-se en segons quins sectors. A això s'afegeix que, abans de realitzar-se l'operació de venda, vaig tenir l'oportunitat, per raons que no vénen al cas, de debatre aquest assumpte amb algun alt directiu de MCC relacionat amb el tema. El problema, al meu entendre, radica en la miscel·lània d'esdeveniments, raons, veritats convencionals... que s'agrupen en aquests importants debats, amb els corrents subterranis que ningú no revela, que són púdicament ocultats a major glòria de les lleis del mercat.

És important la dimensió?

Les nostres economies transiten avui, d'una forma tan complexa com convulsa, entre el model industrial clarament

imperant i *formes* –perquè no n’hi ha una de sola, un model paradigmàtic– de la nova economia que van ocupant espais de realització, en molts casos de forma espectacular. Certament, l’herència industrial ens deixa *condicions* per operar en certs sectors “tradicionals” molt lligats a la grandària de l’empresa, a la seva dimensió –automoció, electrodomèstics, aeronàutica, etc.–, però no és menys cert que, en uns altres, els grans colossos d’antany es *trossegen* i subdivideixen en unitats cada vegada més petites per poder-se *adaptar* als canvis i a les velocitats dels seus entorns. I aquí trobem l’interrogant subjacent: Pot una **cooperativa** competir en l’entorn global, d’igual a igual, amb qualsevol altra forma jurídica d’empresa? Doncs anem a pams...

En primer lloc, l’experiència de MCC ha demostrat sobradament que, des de l’àmbit de la propietat cooperativa, es pot, no només ser competitiu, sinó tenir creixements espectaculars i internacionalitzar l’activitat sense cap problema; com a mostra, valguin Fagor, Ulma, Irizar, Eroski, Orkli, Urssa, el grup de components d’automoció... Cert que els seus creixements no s’han basat a “ser adquirits” per altres empreses, sinó a adquirir i crear –com, per altra banda, és habitual en grups d’origen basc, com ara Gamesa, Artech, Cie...–, per la qual cosa, en cert sentit, el “cas” d’Ecotecnia representa una *anomalia* en aquesta línia de progressió competitiva, no una regla aplicable al conjunt cooperatiu. I això ho ha fet el Grup Cooperatiu de Mondragon mantenint intacta la **sobirania** de les cooperatives, com a empreses amb entitat pròpia, qualsevol que fos la seva grandària; és a dir, per sobre del criteri de *massa compacta* de la propietat prevalen els aspectes de col·laboració, cooperació i, fins a cert punt, de solidaritat.

És veritat que en moltes latituds la forma cooperativa és vista com una reacció al fracàs d’una altra forma empresarial anterior, o, fins i tot, com una alternativa *radical* –i, per tant, “sospitosa”– a l’ordre econòmic instituït, a què, sens dubte, ha contribuït, encara que de forma modesta, una certa *ideologització* de les “cooperatives” com a alternativa al capitalisme.¹ I, sens dubte, aquesta consideració socioempresarial té conseqüències pràctiques en la imatge, el sistema de relacions i les possibilitats competitives de les cooperatives. Però convé no equivocar l’angle de l’enfocament analític.

El desenvolupament de la nostra civilització industrial es va fonamentar en les corporacions gegants, no perquè fos el més racional ni el més eficaç, sinó per raons lligades als poders polítics i les seves apetències financeres; l’opció podria haver estat una altra...² Encara que és evident que cada tipo-

L’experiència de MCC ha demostrat sobradament que, des de l’àmbit de la propietat cooperativa, es pot, no només ser competitiu, sinó tenir creixements espectaculars i internacionalitzar sense cap problema l’activitat.

1: Vegeu, per exemple, M. Darceles. “Enraonant amb Marcos Arruda i Alfonso Vázquez: és possible un món millor?” *nexe*, 20 (juny de 2007).

2: Vegeu M. J. Piore i C. Sabel. *La segona ruptura industrial*. Aliança Universitat (1990).

logia sectorial implica formes de competitivitat i adaptació diferents, les cooperatives lligades a MCC han demostrat amb escreix la seva capacitat de flexibilitat (incloent-hi la mixtura de formes societàries i l'accés al mercat de capitals) i la seva capacitat de competitivitat, que no té res a envejar al teixit industrial espanyol. Per tant, rebutjo d'entrada que la forma cooperativa constitueixi un llast de qualsevol tipus per competir en els mercats més oberts: en tenim constància.

I aquí hi ha un tema que vull “desmitificar”: **Ignacio Ramonet** es refereix, en una entrevista en aquesta mateixa revista,³ al *gegantisme* com a risc per a la gestió cooperativa. El problema, com tractaré més endavant, no és la *grandària*, ni en les cooperatives ni en altres formes empresarials o organitzacionals, sinó els sistemes d'organització i gestió que estan implantats. Perquè la *grandària*, en el món que vivim avui, és, literalment, la totalitat del planeta...

En efecte, en plena *era del coneixement* i inserits en l'explosió de les tecnologies de la informació i la comunicació, espai i temps perden sentit, es cargolen sobre l'esdeveniment, sobre l'immediat. La idea de *dimensió organitzacional* del pasat es dilueix en *xarxes de cooperació* absolutament impensables no fa pas tants anys; el “petit” pot fer-se gegant en un tancar i obrir d'ulls (Google com a exemple?).

La forma de propietat

Certament, en el seu moment, les cooperatives van representar un fenomen *curiós* en la mesura que van anteposar, en plena orgia capitalista, el treball al capital; i l'èxit *empresarial* del Grup Mondragon a Espanya sembla haver demostrat que aquest concepte pot funcionar. Però existeix un altre enfocament possible...⁴

En l'era industrial, la propietat invertia en terrenys, edificis i màquines i *llogava* força de treball adscrita a aquests; però avui, quan el factor massiu de producció és el treball cognitiu, què *posseeix* la propietat? Perquè el coneixement, els desitjos, les formes de cooperació, les xarxes relacionals... que s'entretreixeixen entorn del treballador cognitiu no poden ser posseïts ni ordenats més que per aquest, sempre en la seva interrelació social. Doncs posseeix un títol jurídic que li permet **sobredeterminar** l'esdeveniment productiu, el fet de crear riquesa, a través d'organitzar, no la producció, sinó la conversió a valor (monetaritzable) del fruit d'aquesta (la *mercaderia*), i així garantir, en una mesura o altra, el procés d'acumulació.

El desenvolupament de la nostra civilització industrial es va fonamentar en les corporacions gegants, no perquè fos el més racional ni el més eficaç, sinó per raons lligades als poders polítics i les seves apetències financeres.

3: Jordi Garcia. “Entrevista a Ignacio Ramonet” *nexe*, 21.

4: Parcialment pres del meu article *Treball cognitiu, cooperació, democràcia* de pròxima publicació.

I vull fer notar un aspecte fonamental: Aquesta característica de la **propietat** no és exclusiva, ni de bon tros, de l'anomenada *empresa capitalista*, sinó que, inserida en la lògica del sistema capitalista, amb unes modalitats o altres, impregna altres formes de propietat, com les de tipus estatal (no oblidem que la propietat dels mitjans de producció per l'Estat en les economies del "socialisme realment existent" va produir –i produeix– formes d'explotació del treball tan brutal o més que en els països capitalistes) o les de l'economia social i cooperativa. Per al que argumentaré tot seguit vull deixar clar que no dubto que hi hagi matisos –més benignes o més cruels– en les expressions i pràctiques de les diferents maneres de propietat, però sí afirmo que la seva **essència** no és diferent.

Retinguem això: El treball cognitiu, en la seva realització en el fet productiu, tendeix a autonomitzar-se de qualsevol instància que no sigui la cooperació entre productors, i només *a posteriori* el seu acte productiu és *traduït* a la conversió en moneda, sigui en tipus del preu de la mercaderia generada, en tipus de salari o en tipus de plusvalor. I valgui una observació final, sobre la qual no puc estendre'm: El treball cognitiu trenca el *temps de treball* com a base del contracte i, en conseqüència, la concepció del salari lligada al temps de treball. Ni temps ni salari queden ja relacionats directament amb el treball, constitueixen tan sols un efecte de la mediació social.

A diferència del treball merament físic, centrat en els micromoviments, en la tasca, en *el lloc* (la dependència de la màquina), el treball cognitiu desplega una sèrie de qualitats d'especial interès. En primer lloc, així com el treball físic *consumeix* en la mercaderia produïda, el treball cognitiu *produeix* la mercaderia al mateix temps que es reproduïx en l'acte productiu; és a dir, el fet productiu del treball cognitiu produeix sempre un *excedent* en forma de coneixement (de *subjectivitat*). S'aprèn actuant, vivint, cooperant. I aquest excedent es desplega tant en posteriors actes productius com en el complex de relacions socials i vitals del treballador.

De forma natural, evident, la cooperació és l'aspecte substancial del desplegament del treball del coneixement, perquè aquest només adquireix potència i sentit en la seva interacció social i només pot reproduir-se en aquesta. Però aquesta cooperació exigeix certs graus de llibertat: jo coopero millor amb unes persones que amb unes altres, millor en uns ambients que en uns altres. En això influeixen afectes, desitjos, emocions, empaties... Tot tan aliè a la nostra *racionalitat* econòmi-

En les cooperatives s'ha seguit considerant que les formes de competir a través de l'estructuració tradicional del treball eren quelcom natural, transhistòric, i que les formes d'alliberament i democràcia havien de situar-se en les esferes de la propietat col·lectiva dels socis treballadors i en el poder suprem de l'Assemblea.

ca, educativa o política! Per tant, una dels finalitats de les formes autoorganitzades de producció consisteix a generar contextos favorables, proclius, a l'èxit del treball en cooperació.

Més o menys difusament, en l'origen de les cooperatives (com a forma jurídica d'empresa) ha existit una mica d'això. A això s'ha unit, particularment en el moviment cooperatiu de Mondragon, la declaració fundacional del predomini del treball sobre el capital, la propietat assignada als socis treballadors, el principi democràtic que associa el vot igual a cada soci, independentment de la seva part de capital, i trets de solidaritat laboral i social.

No obstant això, un aspecte ha romàs immutable: l'essència del treball i de la seva organització no s'ha modificat. S'ha seguit considerant que les formes de competir a través de l'estructuració tradicional del treball (com va ocórrer en les economies del "socialisme realment existent") eren quelcom *natural, transhistòric*, i que les formes d'alliberament i democràcia havien de situar-se en les esferes de la propietat col·lectiva dels socis treballadors i en el poder suprem de la puntual –en el temps– Assemblea. El concepte té clares similituds amb la idea de la *democràcia representativa*: ja que les masses incultes no poden exercir la democràcia en els seus esdeveniments diaris, han de *delegar* les seves preferències i voluntats en esferes que no només els són alienes, sinó que se'ls superposen. I, això sí, tindran dret a votar cada x anys...

Des d'aquest enfocament, el **cooperativisme** no representa cap alternativa real al capitalisme, sinó que forma part de la seva lògica, encara que presenti alguns trets més "humanitaris". Ha modificat la participació en la propietat –això també ho ha fet el capitalisme a través de fons d'inversió, fons de pensions, i similars–,⁵ però ha mantingut el que jo considero l'essència del sistema: l'estructura i la dominació de formes de treball alienades allí on ja estan contingudes les potencialitats del seu alliberament, per complex que aquest sigui.

Per tant, proposo una altra reflexió: en gran mesura, la subversió de la dominació capitalista està continguda en el potencial transformador del treball cognitiu i de les xarxes de cooperació que aquest desplega per a la seva realització tant en l'àmbit de la producció de riquesa com en les seves formes de socialització, i no en la modificació parcial de les formes i maneres d'apropiació del valor monetari que aquest genera.

Des d'aquest enfocament, considero molt perillós per a la voluntat de transformació real de les nostres societats en un sentit (no m'agrada gens el terme) *progressista* dotar a la *pro-*

El cooperativisme ha modificat la participació en la propietat, però ha mantingut el que jo considero l'essència del sistema: l'estructura i la dominació de formes de treball alienades allí on ja estan contingudes les potencialitats del seu alliberament.

5: Vegeu J. K. Galbraith *L'economia del frau innocent*. Crítica (2004).

pietat cooperativa d'unes condicions gairebé estructurals de potència transformadora que està lluny de contenir en la seva essència. En l'etapa de la subsumpció formal del treball en el capital, ja van aparèixer aquest tipus de moviments (el *socialisme utòpic*, Saint-Simon, Fourier...), però ara ens trobem en l'era de la subsumpció real de la societat en el capital (en el pas de la modernitat a la posmodernitat, en el pas del fordisme al postfordisme), per la qual cosa calen enfocaments radicalment diferents per afrontar el *pantà* en què ens ha deixat el sistema imperant, començant per entendre que, avui, el capitalisme no és *una forma més de propietat*, sinó una **lògica** que envaeix tot el teixit social... I una anotació arran, de nou, de l'entrevista a Ramonet: No hi ha possible *humanització* del capitalisme, el capitalisme **només** existeix sobre la base de l'acumulació de capital i, per tant, la seva relació amb allò humà és merament tangencial.

Deixant formulat aquest aspecte, m'endinso en *el discurs* que ha estat present entre els directius de la cooperativa en la venda d'Ecotecnia. El raonament ha estat, matís més, matís menys, el següent: el sector eòlic exigeix forts creixements per mantenir capacitat competitiva, i aquests creixements, al seu torn, exigeixen un important finançament per poder ser realitzats. Les societats anònimes poden abordar aquest projecte a través d'aliances, fusions, adquisicions, recursos al finançament públic (presència en Borsa, per exemple) i d'altres; en el cas de la societat cooperativa, aquests recursos no són accessibles, no tant perquè no puguin ser articulats, sinó per la **desconfiança** que la seva forma de propietat i la seva forma de gestió "derivada" (l'àmbit *decisional*) desperten entre inversors i potencials aliats.

És el poder, estúpids...!

Insistiré en allò evident: La cooperativa Fagor Electrodomèstics ha adquirit recentment la multinacional francesa Elco-Brandt, de grandària una mica superior a la seva; la cooperativa Eroski, que manté des de fa anys un envejable ritme de creixement, ha adquirit recentment la cadena catalana Caprabo; la cooperativa Irizar ha multiplicat en catorze anys la seva grandària per catorze... No mistifiquem el caràcter específic de la *propietat*, en aquest món semiglobalitzat no hi ha límits.

On resideix, llavors, l'esmentada *desconfiança*? Al meu entendre, clarament, en els sistemes decisionals. On algú va dir fa molt temps "*És l'economia, estúpids!*", avui podem dir "*És el poder, estúpids!*". En efecte, per gran que sigui, la socie-

La subversió de la dominació capitalista està continguda en el potencial transformador del treball cognitiu i de les xarxes de cooperació que aquest desplega per a la seva realització, i no en la modificació parcial de les formes i maneres d'apropiació del valor monetari que aquest genera.

tat cooperativa manté un sistema de transparència bastant superior a la corporació habitual, els seus socis són treballadors i, en conseqüència, tenen un lligam superior amb la marca de l'empresa, i a més, presenten un caràcter *estable*. En la societat anònima –que cotitza en Borsa–, els seus accionistes són multituds constantment canviant, sense relació ni coneixement del treball en l'empresa, que canvien de preferències entre unes o altres ofertes sobre la base de la promesa d'una millor retribució econòmica a curt termini. I això en el millor dels casos, perquè no podem oblidar com els empleats d'Enron van ser estafats com a accionistes i acomiadats com a treballadors... de l'empresa de la qual eren, suposadament (legalment, per descomptat), part de la *propietat*!

El fenomen més palpable –i preocupant– dels nostres dies consisteix en la gegantina acumulació de poder en les cúpules executives de les grans corporacions –orquestrat, és clar, amb retribucions immorals, amb “blindatges” per acomiadament econòmicament astronòmics, i, per si alguna cosa hagués de faltar, amb desenes de llibres en els quioscos enluint la seva unció divina...–, que no respon a sistemes de gestió empresarial, sinó a l'exercici d'influències de poder i manipulació dels poders (públics i privats) per operar, no tant a favor de la corporació, sinó en funció dels mateixos interessos personals dels seus brillants gestors. Qui cregui que exagero no té més que ullar la premsa diària...

Però, i vull insistir en això, això no significa que la propietat de la corporació no sigui *aparentment* democràtica: té el seu Consell d'Administració, la seva Assemblea anual d'accionistes, les decisions principals es prenen per acord majoritari... No obstant això, els **nuclis de poder** estan sòlidament constituïts, mentre que la *massa* d'accionistes està dispersa, desinformada, desorganitzada... a la qual cosa afegim el seu caràcter *voluble* i la seva indiferència envers el futur de l'empresa més enllà del resultat econòmic –en forma de dividends– immediat. Per tant, com tots sabem, l'aparença *de democràcia* de les grans corporacions oculta graus molt elevats de totalitarisme que només es visualitzen en presència de lluites pel poder o d'escàndols públics.

La forma de l'exercici del poder en la societat cooperativa no és tan diferent: Els *socis* treballadors –només ells, els treballadors per compte aliè, *dependents*, estan exclosos– trien el seu Consell Rector (l'equivalent al Consell d'Administració de la SA) i voten una vegada a l'any en assemblea la seva conformitat o rebuig a la gestió realitzada. A mesura que s'estén el seu control sobre altres formes societàries, el percentatge

Per gran que sigui, la societat cooperativa manté un sistema de transparència bastant superior a la corporació habitual, els seus socis són treballadors i, en conseqüència, tenen un lligam superior amb la marca de l'empresa, i a més, presenten un caràcter estable.

de *socis treballadors* (propietaris) disminueix sensiblement sobre el total de l'ocupació, que passa així a exercir formes d'exercici de la propietat més similars a les de l'empresa familiar de segona o tercera generació. És a dir, no es democratitza el tractament de l'activitat productiva, més enllà de la bona voluntat dels *cooperativistes* i els seus òrgans de representació; i, per descomptat, he assistit a actes de submissió del *treball dependent* que serien difícilment acceptables pels treballadors en una societat anònima...

On radiquen, doncs, les diferències? En primer lloc, si prenem com a model MCC, en **la sobirania** de les cooperatives i en la seva associació com un compromís de cooperació i solidaritat lliurement assumit. Això fa que la "corporació" MCC sigui una mica més semblant a una *confederació* que a qualsevol altre tipus d'estructura política (centralisme, estat de les autonomies, estat federal...), cosa que dóna als seus integrants un alt grau d'autonomia i capacitat de decisió.

En segon lloc, els *socis* són, alhora, treballadors de l'empresa, per tant, de la seva evolució no depenen només els seus beneficis (*retorns*, els dividendes de les cooperatives) sinó també, molt important, els seus llocs de treball; així doncs, el seu interès en l'evolució de la cooperativa té un horitzó més dilatat que el de l'accionista eventual de Telefònica. (Noteu que això és també aplicable a l'empresa familiar, almenys parcialment.)

En tercer lloc, el capital, en estar assignat als *socis treballadors*, presenta graus sensibles de territorialització en les comarques on s'assenten les seves cooperatives i on habiten la majoria dels seus *socis*, almenys fins a dia d'avui.

Constel·lacions d'organitzacions sobiranes cooperant entre si, treballadors propietaris de la seva empresa, i territorialitat, conformen sistemes de gestió i exercici del poder menys voluble que l'*anonimat* de la societat, i, per descomptat, nivells de transparència i proximitat al que succeeix molt superiors als de la gran corporació.

Per tant, per avançar en posteriors debats, proposo una hipòtesi de treball: *La desconfiança entre les corporacions clàssiques i les empreses cooperatives no prové de la seva forma de propietat, sinó de les formes (asimètriques) de l'exercici del poder i de la decisió (encara que, lògicament, estiguin històricament determinades en orígens i evolucions diferents).*

I acabo amb una frase de Galbraith:⁶ "No obstant això, sempre he topat amb un error popular. Allò que predomina en la vida real no és la realitat, sinó la moda del moment i l'interès pecuniari."

He assistit en cooperatives a actes de submissió del treball dependent que serien difícilment acceptables pels treballadors en una societat anònima.

6 J. K. Galbraith.
Op cit.

Economia popular i moviments populars (i II)

(i una vegada més, el treball com a
principi educatiu)

Lia Tiriba



Economia popular i educació popular

És cert que, en la lluita incessant per “guanyar-se la vida”, els sectors populars han après a “l’escola de la vida” que no n’hi ha prou de reclamar de l’Estat els seus drets mínims de ciutadania. La deixadesa per part de l’Estat respecte a les necessitats bàsiques d’alimentació, habitatge, salut, oci, educació i cultura dels qui viuen als cinturons de pobresa de les grans ciutats, ha

contribuït a generar una “ciutadania activa” que va més enllà de la protesta i de la reivindicació. Àdhuc qüestionant el caràcter d’aquest nou tipus de ciutadania, fins i tot considerant que no necessàriament aquest nou estil de moviment popular aconseguixi articular el nivell local amb el global, creiem que entre les diverses modalitats d’activitats que componen l’economia popular, han estat els actors de les organitzacions econòmiques populars (OEP), com indica Razeto, les que, d’alguna manera, han aconseguit avançar noves relacions de convivència entre els treballadors i la comunitat local, a més de constituir xarxes de productors i consumidors entre veïns del camp i de la ciutat.

A fi d’inferir quins són els reptes de l’articulació treball-educació en les organitzacions econòmiques populars partim del pressupost que, tant per a aquells que van tenir accés a una escolarització bàsica que els va permetre apropiarse dels fonaments científico-tecnològics del món del treball, com per a aquells altres que, en més o menys grau, no van gaudir d’aquest privilegi, el fet és que és a través de la praxi com l’ésser humà transforma la realitat. Si, com deia Gramsci, “tota relació d’hegemonia és necessàriament una relació pedagògica”, aquesta no pot ser limitada a les relacions “escolàstiques”, sinó més aviat ser entesa com a relacions que es verifiquen en totes les instàncies socials. Igual com passa a la fàbrica capitalista, també en aquestes empreses el procés de treball es constitueix com un entorn d’educació tècnica i alhora política. En la mesura que els seus integrants aprenen els coneixements específics per produir els béns materials per a la seva supervivència, aprenen també els valors i els comportaments necessaris per establir determinades relacions de producció.

Per Gramsci, “en el món modern, l’educació tècnica estretament vinculada al món industrial, àdhuc el més primitiu i desqualificat, ha de constituir la base del nou tipus d’intel·lectual”. Tanmateix, podem aprehendre de l’obra gramsciana que la idea del “treball com a principi educatiu” no és sols un pressupost respecte a l’educació escolar, sinó que també és present en el procés de treball mateix. A més de producció de béns materials, el treball també produeix béns espirituals, entre ells, les habilitats tècniques, el saber sobre el treball i sobre les relacions que es produeixen entre el treball i el treballador. En aquest sentit, el procés de treball es constitueix com a instància i com a procés educatiu, on el treballador articula el seu quefer amb el pensar, creant noves tècniques i buscant els fonaments pràctics i teòrics que poden donar sentit a la seva activitat.

Sens dubte, el grup que treballa associativament viu un intens procés educatiu, però no necessàriament aquest procés,

En les empreses populars el procés de treball es constitueix com un entorn d’educació tècnica i alhora política.

pel fet que “vingui del poble”, està descontaminat d’aspectes deseducatius. Així com en les OEP, qualsevol espai on els homes desenvolupen relacions socials es constitueix com un espai educatiu que, encara que singular, no està aïllat del context més gran on es produeix. Sent la realitat contradictòria, entenem com a “educatiu” no només les pràctiques de treball i els aspectes del procés de socialització i producció de coneixements i valors que, des de la nostra perspectiva, puguin ser considerats “bons” per garantir la viabilitat econòmica de la unitat productiva i/o l’enfortiment de la col·laboració, cooperació, solidaritat, és a dir, del “factor C”. De l’educatiu també formen part les pràctiques que, des de la nostra perspectiva, són deseducatives, és a dir, que enforteixen els processos pels quals els secrets de la gestió es queden en mans de pocs, que estimulen l’egoisme individual o l’egoisme col·lectiu.

Encara que, en detriment de la ciutadania tutelada, les energies creatives enforteixen la constitució d’una ciutadania activa, pensem que és important considerar el caràcter que assumeix en el si mateix de les organitzacions econòmiques i en les relacions amb la comunitat local i amb els altres treballadors de la societat. Per descomptat, també els treballadors associats, en sentir una “irresistible atracció per l’opressor”, busquen, d’alguna manera, imitar-lo, seguir-lo.

“L’adhesió a l’opressor” pot tornar-se encara més forta quan la societat de mercat estimula el desenvolupament d’un homo economicus, en detriment d’un ésser humà multidimensional. Com no podria ser altrament, car estan immersos en una realitat opressora més àmplia, els treballadors de les OEP també viuen en la seva quotidianitat la contradicció opressor-oprimit, intentat superar-la, en més o menys grau, d’acord amb la seva manera de percebre i de posicionar-se davant del món objectiu. Les experiències associatives poden representar la possibilitat que el treballador s’alliberi de les amarres de l’organització capitalista del treball; ara bé, les pràctiques “de llibertat” poden resultar solament de l’ànima i la necessitat d’alliberar-se individualment, i potser, ocupar la condició d’amo, és a dir, d’“opressor.”

L’educació com a pràctica de la llibertat, al contrari d’aquella que és pràctica de dominació, implica la negació de l’home abstracte, aïllat, solt, deslligat del món, i també en la negació del món com una realitat absent dels humans. Això significa que l’educació popular ha de tenir com a fonament el món real i concret dels sectors populars: les seves condicions de vida, de treball, els seus desitjos i necessitats. No existint “una consciència abans i un món després i viceversa”, en les OEP el procés de tre-

Els treballadors de les empreses populars també viuen en la seva quotidianitat la contradicció opressor-oprimit.

ball és també instància de producció de la consciència dels treballadors associats. No obstant això, en aquests moments que la crisi del treball assalariat empeny la gent a crear individualment o col·lectivament els mitjans necessaris per a la seva supervivència, els objectius de l'educació popular necessiten, més que mai, anar més enllà de la conscienciació entesa d'una forma abstracta.

Segons Razeto, cap economia no es torna solidària perquè les persones siguin bones i generoses, sinó més aviat quan el treball i la comunitat esdevenen els factors de producció que determinen tots els altres factors. La solidaritat només pot esdevenir un valor real en la mesura que es plasma en la pròpia organització del treball. Des d'aquest pressupòsit, pensem que l'objectiu de l'educació en les OEP no és que els treballadors associats solament assimilïn, de forma abstracta, els pressupostos filosòfics i polítics d'una economia solidària. No n'hi ha prou a idealitzar una economia popular fundada en el treball participatiu i solidari. Més que mai, cal aprendre a fer-la, a materialitzar-la en la quotidianitat del procés de producció.¹

Com Gutiérrez, pensem que si una de les premisses bàsiques de l'educació popular és partir de la realitat per transformar-la, un dels seus pressupostos pedagògics ha de ser el seu desenvolupament integrat al treball productiu. Reflexionant sobre les potencialitats de l'educació "socialment productiva", Gutiérrez emfatitza que les qüestions relatives al treball i la supervivència extrapolen l'àmbit individual i familiar, i es transformen en un problema de la comunitat, l'espai sociogeogràfic de la qual ha de constituir-se com un nou paradigma de la nostra actuació politicoeducativa. Amb el creixement vertiginós de les unitats econòmiques gestionades pels sectors populars, l'actual moment socioeconòmic també ens convida a rescatar el treball "com a principi educatiu", no únicament com a principi, sinó també com a finalitat educativa, en el sentit de contribuir a fer viables aquestes empreses.²

Tanmateix, des de la perspectiva de l'emancipació dels sectors populars, han estat pocs els estudis que han intentat, de forma profunda, articular l'educació popular amb la problemàtica de la relació treball/educació. Des d'un horitzó transformador, la integració entre treball i educació té com a objectiu la transformació tant del treballador com de l'estructura social en què se situa, fet que pressuposa la integració del vessant de l'economia popular amb el de l'educació popular. En altres paraules, el desafiament rau en com articular els dos camps de coneixement i d'acció a través d'un procés pràctic que redimensioni alhora la racionalitat econòmica i la racionalitat educativa.

L'educació popular ha de tenir com a fonament el món real i concret dels sectors populars: les seves condicions de vida, de treball, els seus desitjos i necessitats.

1: Per a Coraggio, les motivacions dels adults per educar-se, sobretot en sectors de pobresa extrema, es troba més lligada a la resolució de penúries materials. Això reforça la idea de lligar l'educació bàsica amb el desenvolupament de l'economia popular, ja que si es tracta d'entrar en un procés de dinamisme autosostingut, aquesta economia mateixa ha de ser dinàmica i assolir una creixent capacitat de autosustentar-se i de reclamar del subsistema educatiu més i millors serveis".

Un procés permanent d'acció-reflexió-acció

Com és possible redimensionar-les? Per als treballadors que, a més de no tenir accés a una educació bàsica de qualitat, i que històricament han estat relegats a les tasques d'execució, la viabilitat econòmica, per exemple, és un tema que els preocupa en gran manera, i es constitueix ara per ara com un important contingut programàtic en els cursets de capacitació. Per als investigadors i alhora educadors, ens desafia la poca familiaritat dels petits emprenedors respecte a les pràctiques d'administració i gestió, i la manera incipient amb què han tractat les qüestions econòmiques i financeres.

D'acord amb la racionalitat d'alguns educadors que es proposen contribuir a millorar l'acompliment de les OEP, la metodologia consisteix que els treballadors formulin preguntes sobre l'emprenedoria que han organitzat o pretenen organitzar, i després, intentin contestar-les per tal d'"unir eficiència amb un procés democràtic, participatiu i solidari". Però si "el que interessa és buscar qui ens paga el millor preu", ja no podem parlar d'una economia dels sectors populars des d'un nou horitzó, sinó més aviat d'una racionalitat econòmica i d'una racionalitat educativa encara confuses i contradictòries. En veritat, el que passa és que no només els treballadors associats, sinó també nosaltres (els "intel·lectuals", els "tècnics"), seguim amb la dificultat, i alhora el desafiament, de relacionar teoria amb pràctica, d'articular allò tècnic a allò polític, reflexionant sobre una nova cultura del treball que no es quedi als núvols, sinó que pugui, a poc a poc, materialitzar-se en la quotidianitat de cadascun dels grups.

Una primera consideració és que, visquin o no la primera experiència associativa, les preguntes dels emprenedors no sorgeixen del no-res, no són anteriors a la vida mateixa, sinó que neixen de la praxi. És al llarg del procés de treball i d'altres instàncies de producció de la seva existència que el grup de treballadors elabora les seves preguntes, busca les respostes, torna a reelaborar les preguntes, confrontant quotidianament les condicions objectives i subjectives del món viscut amb el món somiat. En aquest sentit, no podem parlar de la importància d'un estudi, sinó de la necessitat d'aprendre a fer molts estudis de viabilitat, que les preguntes i respostes es presentin permanentment als treballadors, en un procés on la praxi productiva es constitueix com a principi educatiu.

Una segona consideració, relacionada amb la primera, és que les preguntes que els treballadors associats es fan a si mateixos no poden ser concebudes com si fossin una qüestió amb una resposta que se situa en el camp tècnic pròpiament dit, ja que

2: Les reflexions que aquí presentem tenen com a base un petit esborrany presentat per mi i discutit en la reunió de l'equip de capacitació del Fòrum de Desenvolupament del Cooperativisme Popular de Rio de Janeiro, on participa l'ONG esmentada. L'objectiu era contribuir críticament a fer un taller per formar els grups de treballadors associats que participen en el fòrum.

el contingut i la forma com es pregunta no són mai neutres, per més que un ho pretengui, sinó que pressuposen un determinat tipus i grau de compromís del subjecte amb l'objecte en qüestió. És a dir, no es tracta simplement de decidir sobre "això o allò", sinó de descobrir el que encara està ocult en la quotidianitat, buscant solucions tecnicopolítiques que provisionalment puguin donar respostes al que és difícil i contradictori. Dit d'una altra manera, l'esforç per fer viable l'emprenedoria pressuposa un estudi sobre la possibilitat que, tècnicament, els treballadors puguin fer viable el seu projecte polític. La recerca d'una praxi que tingui en compte la unitat entre els objectius econòmics i els objectius socials és, exactament, la clau de l'educació dels treballadors, la qual és entesa com a procés permanent i com a resultat provisional d'acció-reflexió-acció.

Si volem combinar eficiència amb un procés democràtic, participatiu, transparent i solidari, hem de preguntar-nos quina democràcia volem, què entenem per solidaritat, buscant les diferències i similituds de les "accions ciutadanes" estimulades pels diferents agents de l'economia popular. Així que les definicions sobre "què és el que els treballadors produiran", per exemple, dependrà d'un "estudi de mercat". Això no obstant, les preguntes centrals serien: qui sortirà beneficiat del producte?, quines són les necessitats reals de la comunitat local?, en quina mesura és possible atendre les necessitats de la comunitat?, de quines maneres?

La resposta "per a qui vendrem" i si "val la pena produir", a més de tenir com a referència què és el que els treballadors entenen per necessitats humanes, pressuposa la comprensió dels conceptes de valor d'ús i valor de canvi, i de per què en el capitalisme el segon se sobreposa al primer i provoca el malversament i la degradació del planeta.

Diferentment dels processos d'autoajuda impartits pels governs, empresaris i per altres pseudoaliats dels exclosos del mercat formal de treball, l'objectiu de l'educació popular no pot ser el de contribuir a "alleujar la pobresa", i tampoc d'ajustar les "competències bàsiques" dels treballadors perquè aconseguixin competir en el mercat, desconsiderant les necessitats reals i immediates de les capes socialment desfavorides. L'educació popular, al contrari de l'educació "bancària", té com a un dels seus objectius qüestionar l'actual lògica excloent del mercat, i alhora, crear alternatives.

Així que, vinculat a aquestes i a altres preguntes, hi ha també el descobriment, a través d'un procés d'acció-reflexió-acció, respecte a què és el mercat i que, encara que el mercat d'intercanvi sigui hegemònic en la nostra societat, existeixen altres

*Si volem combinar
eficiència amb un
procés
democràtic,
participatiu,
transparent i
solidari, hem de
preguntar-nos
quina democràcia
volem.*

mercat que es caracteritzen per diferents relacions econòmiques: relacions de cooperació, de reciprocitat, etc. Des de la perspectiva de constitució d'un mercat solidari que es caracteritzi per aquestes classes de relacions econòmiques, cal qüestionar: Qui són els consumidors que els treballadors privilegiaran?, els del centre comercial o els de la comunitat?, és possible inserir-se tant en l'esfera del comprant d'intercanvi com en l'esfera del mercat solidari?, amb quins criteris? A més, quines són les implicacions polítiques dels diferents tipus de relació productor-consumidor en el procés de circulació de mercaderies?

Contestar aquestes preguntes pressuposa no tan sols un aprenentatge tècnic, sinó també la definició i redefinició d'un projecte polític respecte a la possibilitat d'establir, en el si mateix d'una societat de mercat, relacions socials i econòmiques de "nou tipus".

És indiscutible que els treballadors associats han de dominar les operacions bàsiques per fer els comptes, avaluar quina és la seva situació econòmica i projectar les metes de producció i comercialització que garanteixin la remuneració dels seus integrants i el manteniment de la pròpia unitat econòmica. Però a més de saber calcular, també necessiten formació política per definir quins seran els tipus d'inversions necessaris per a això. Les inversions provindran oriündes d'institucions benèfiques? Seran considerades com a aportació de capital o com a aportació de força de treball?

Si per als teòrics de l'economia popular sembla obvi (?) que l'elecció d'un determinat tipus d'inversió interfereix i alhora condiciona les relacions entre els actors econòmics, no necessàriament, a priori, està clar per als treballadors quines són les condicions objectives que materialitzen les contradiccions entre capital i treball. En la pràctica, tampoc està clar com el treball pot tornar-se el factor de producció que dona sentit i determina els altres factors de producció.

Encara que respecte a les inversions, per obtenir una producció prevista, els treballadors necessiten triar les màquines i els equipaments, fet que, al seu torn, pressuposa coneixements mínims sobre els mitjans de producció, sobre el desenvolupament tecnològic i els significats de la relació persona-instruments de treball. En aquest procés educatiu, no podem tampoc oblidar-nos dels pressupostos de la divisió social i tècnica del treball i de la qüestió de la socialització dels coneixements, preguntant-nos per què, d'una manera general, la producció del saber, és concebuda com quelcom que esdevé després del procés de treball: en les reunions, assemblees, en els cursos de capacitació... Veritablement, els dispositius tecnològics, la for-

*De quina manera
l'estil de
participació pot
afavorir que tots,
i no tan sols
alguns,
esdevinguin amos
del procés de
producció?*

ma com s'organitza la producció i es distribueix el treball és allò que permetrà o no la socialització del saber *in locus*.

L'economia popular com a eix de l'educació popular

Un altre aspecte a considerar en un procés educatiu que redimensioni la racionalitat econòmica és com pensar en una gestió cooperativa perquè garanteixi, horitzontalment, l'exercici de parlar, escoltar, dubtar, criticar, suggerir i decidir. De quina manera l'estil de participació pot afavorir que tots, i no tan sols alguns, esdevinguin amos del procés de producció? Per què el col·lectiu de treballadors pot, de fet, dirigir i controlar aquells que transitòriament els representen?, quins serien els continguts tècnics i polítics d'una "educació socialment productiva" i permanent, que es desenvolupi a les OEP? En la quotidianitat de la producció, és possible anar més enllà del treball polivalent, promovent un procés que tots –i no solament alguns– "siguin capaços de comprendre els principis fonamentals de la gestió, tenint accés als coneixements necessaris que els permetin també qüestionar, opinar, proposar mudances..., en fi decidir sobre com és el tipus de gestió administrativa, financera, jurídica que coincideix més bé amb els interessos col·lectius"?

Pensant en la possibilitat que l'economia popular es torni no un contingut programàtic, sinó més aviat un dels eixos de l'educació popular, és important considerar que l'articulació treball-educació no s'escota en els espais formals de producció i socialització de coneixements. L'articulació treball-educació no s'escota en una escola on el mestre "prescriu" el saber acumulat, i els alumnes, des dels pupitres, l'assimilen (o no). Igualment, per més que el procés educatiu –al contrari de la concepció "bancària"– afavoreixi la trobada i la confrontació entre els diferents sabers, no n'hi ha tampoc prou amb un espai formal d'aprenentatge. A més, seria una ingenuïtat imaginar que els mestres i "tècnics" tenen un llarga experiència sobre els dilemes i desafiaments de l'economia popular i que, per tant, serien aptes per assessorar els treballadors respecte als rumbos tècnics i polítics dels seus projectes de vida i de treball. Pensem que el procés *in locus* de constitució de noves relacions socials i econòmiques és instància educativa no solament per als treballadors associats, sinó també per als mestres i "tècnics" que donen suport a les empreses populars, cosa que ens duu a reafirmar que l'articulació entre treball-educació s'estén, necessàriament, als processos educatius que es configuren en la quotidianitat de la producció.

L'economia popular no pot constituir-se com la suma de microprojectes, ni la transformació social serà el resultat d'un procés d'universalització de les "bones pràctiques" econòmiques i educatives.

Si l'educació d'adults ha de ser essencialment presencial, en la pràctica això ha tingut com a pressupost que els treballadors poden freqüentar una escola per sistematitzar els seus coneixements i buscar-hi nous sabers que contribueixin a donar sentit al seu treball i a la vida en societat. Tanmateix, la novetat també consistiria en la presència dels educadors en les organitzacions econòmiques populars (no exactament com a treballadors associats, sinó com a “treballadors intel·lectuals”) per tal que col·lectivament, i “a peu de màquina”, també descobreixin una nova manera de fer i concebre el món de la producció, buscant les solucions tècniques i polítiques per a la viabilitat d'una economia que pugui materialitzar-se en els intersticis de la societat capitalista.

Per descomptat, la teoria es produeix d'acord amb la pràctica; una nova pràctica produeix un nou coneixement, en un procés en què “l'educador mateix ha de ser educat” (Marx). El problema rau en com articular les diferents xarxes de producció de coneixements i de noves pràctiques socials: escola, universitat, ONG, associació de veïns, empreses populars... Com construir orgànicament aquesta relació?

Per concloure, pensem que l'economia popular no pot constituir-se com la suma de microprojectes, ni la transformació social serà el resultat d'un procés d'universalització de les “bones pràctiques” econòmiques i educatives. A més, la lògica de la reproducció ampliada de la vida no es pot constituir com a mera mantenció de la vida biològica, sinó com un projecte polític i econòmic que procuri revertir la determinació del valor de canvi com a eix central de les relacions socials. Sens dubte, davant de l'hegemonia d'una perspectiva de món fundada en una societat de mercat, s'ha de polititzar l'economia. En la lluita política, cal ocupar, a més de l'espai polític, l'espai econòmic, disputant els fons públics i creant les condicions perquè l'Estat, reconeixent aquest sector de l'economia, implementi les polítiques econòmiques i socials, de baix a dalt.

Igual com Max-Neef, no pretenem “convertir els sectors invisibles ni les microorganitzacions en absoluts portadors d'una transformació estructural de la societat, ni tampoc en els redemptors de la història contemporània”. No obstant això, es pot identificar que aquestes empreses són “catalitzadores d'energies socials” i alhora es constitueixen com a expressió extrema de la crisi, “l'embrió de formes diferents d'organització social de la producció i del treball que es podrien rescatar per a nous estils de desenvolupament”. Des de la perspectiva que l'economia popular, en el seu conjunt, pugui assumir un caràcter “solidari”, creiem que no pot ser considerada com una mera alter-

El nostre propòsit és visibilitzar el sector de l'economia popular, posant a debat els elements contradictoris de gestació de nous paràmetres de relacions econòmiques i socials, tenint en compte les condicions objectives en què s'han produït les iniciatives populars.

nativa a la crisi de l'ocupació, o com “alleugeriment per als pobres”, sinó com a part integrant d'un projecte més ampli d'una nova organització societària, fundat en la fi del treball assalariat. En aquest sentit, el nostre propòsit és visibilitzar el sector de l'economia popular, posant a debat els elements contradictoris de gestació de nous paràmetres de relacions econòmiques i socials, tenint en compte les condicions objectives –conjunturals i estructurals– en què s'han produït les iniciatives populars.

Els serveis d'atenció domiciliària: desigualtats de gènere, precarietat i privatització

Carolina Recio Cáceres



En els darrers anys hem assistit a un debat públic sobre la necessitat de desplegar un sistema de serveis socials universal que garanteixi l'accés a tots els ciutadans i ciutadanes. En aquest panorama els serveis d'atenció a les persones, també coneguts com a serveis de dependència, es situen en un lloc privilegiat, en el sentit que són els que més es potencien. Diferents canvis socials expliquen aquest desenvolupament, a saber: l'envelliment de la població, els canvis en les estructures familiars, el procés de maduració de les polítiques socials, canvis culturals respecte a la responsabilitat d'atenció de les persones, etc.

Els serveis d'atenció domiciliària són els que més s'estan reforçant, una tendència que no és exclusiva del nostre país, sinó comuna a la majoria de països de la UE. Els responsables polítics asseguren que aquests serveis són més idonis que no pas d'altres, ja que, en oferir el servei a la llar de la persona

usuària, permet que aquestes visquin en el seu context social i quotidià.

No obstant això, si bé aquest raonament és cert, també hi ha d'altres raons que expliquen l'impuls d'aquests tipus de serveis. L'atenció domiciliària és un servei menys costós que altres tipus de serveis que impliquen la institucionalització de les persones ateses, com per exemple centres de dia, residències, etc. A més, els serveis domiciliaris ofereixen molt poques hores de servei diari, element que perpetua la dependència de la família en tot allò que envolta la cura i l'atenció de les persones dependents. Un treball, tal com veurem, que no gaudeix de reconeixement social i que es viu com quelcom natural, especialment per les dones.

D'altra banda, la promoció dels serveis destinats a l'atenció de les persones dependents està obrint noves vies de negoci i desenvolupament econòmic. Les previsions demogràfiques apunten a un increment de la població anciana, la qual cosa implica la urgència d'expandir els serveis que han de fer front a les necessitats de cura d'aquestes persones. Aquesta necessitat real està obrint les portes a la creació i expansió d'entitats que es dediquen a la realització de serveis d'atenció a les persones. Especialment si es té en compte que, si bé es tracta de serveis públics, la gestió d'aquests ha estat externalitzada. En aquest sentit, allò que sembla dibuixar-se és que les entitats que opten a la gestió d'aquests serveis públics són grans empreses amb capital que molt sovint prové d'immobiliàries i entitats financeres, i/o es tracta d'empreses que es dediquen a activitats diverses i estan expandides arreu del món, especialment a l'Amèrica Llatina. Es tracta d'organitzacions que han pogut adaptar-se ràpidament a les noves fonts de generació d'ocupació i, per tant, de riquesa.

Es planteja, doncs, un nou escenari d'oportunitat de creació i consolidació d'entitats destinades a oferir serveis d'atenció a les persones. Però un escenari que, com veurem a continuació, no deixa de ser clarobscur, no només perquè suposa un avenç limitat, ja que la institució familiar continua essent la principal generadora de treball de cura de les persones, sinó perquè també té fortes implicacions en les condicions laborals de les persones que s'hi dediquen professionalment i, finalment, cal posar l'atenció sobre el tipus d'empresa que estan oferint aquests serveis. És en aquest darrer punt a on es posarà més èmfasi en aquest escrit, tot i reconeixent que cal un debat extens sobre totes les implicacions assenyalades.

Tot i així, i per tal de poder entendre el que hem assenyalat, breument cal donar una mirada àmplia, perquè si no

Els serveis domiciliaris ofereixen molt poques hores de servei diari, element que perpetua la dependència de la família en tot allò que envolta la cura i l'atenció de les persones dependents.

s'entén el que són i el significat que tenen aquest tipus de serveis difícilment es podrà entendre el perquè s'estan confiant a un tipus d'organització empresarial i no a d'altres tipus d'entitats, un fet especialment rellevant si tenim en compte que es tracta de serveis públics on allò que hauria de regir és el benestar de les persones.

Dependència, treball de cura, desigualtat de gènere

L'any 2006 es va aprovar la Llei de promoció de l'autonomia personal i atenció a les persones en situació de dependència, coneguda popularment com la Llei de dependència. Era pionera al nostre país. Per primer cop s'abordava públicament la necessitat de desenvolupar mesures públiques d'atenció a les persones en situació de dependència. Des del punt de vista de la llei, i per tant des del punt de vista públic, s'assumia que hi havia persones que per raons de salut requerien unes atencions específiques, unes atencions que quedaven al marge del sistema de sanitat. Es tractava d'ajudes no tan sols de caràcter sanitari, sinó més aviat de caràcter psicosocial. Això suposa un pas endavant des de la perspectiva dels drets de les persones a rebre atenció, o en paraules que s'utilitzen a la literatura especialitzada, dels drets a rebre cures. Per tant, la cura comença a entendre's com una part essencial del benestar de les persones.

Entendre això vol dir que la cura ha passat a l'esfera política, és un treball que deixa de dependre exclusivament de les famílies, i es converteix en un aspecte sobre el qual els poders públics poden intervenir. Tenir cura de les persones era (i continua sent-ho) un treball destinat a les dones de les famílies. Les dones eren les protagonistes del treball domèstic i familiar (nom amb el qual es reconeixen tots aquells treballs que es fan a les llars i que resulten indispensables per al benestar). Un treball que, d'altra banda, era invisible i sense cap valor social, perquè s'assumia que era una condició inherent al fet de ser dona. Ara, tot i que les dones continuen fent aquestes tasques, amb una encara escassa participació d'homes a les tasques domèstiques, també és cert que els poders públics comencen a intervenir. Això vol dir que els treballs d'atenció a les persones deixen de ser exclusius de la institució familiar i passen a ser un "problema" que requereix una resposta pública i col·lectiva.

L'envelliment de la població, és en darrera instància, el procés que està encenent totes les alarmes. El creixent nombre de persones grans que requereixen atencions específiques

La promoció dels serveis destinats a l'atenció de les persones dependents està obrint noves vies de negoci i desenvolupament econòmic.

és un tema central en el debat sobre les prioritats en matèria de política social. Ara vivim molts més anys però sovint, durant els darrers anys de la nostra vida, necessitem atencions i cures específiques: ja no som considerades persones autònomes, perquè no podem desenvolupar activitats de la nostra vida quotidiana sense que ningú ens ajudi. Les dones i els homes adults no poden donar resposta per si sols a aquestes demandes de cura. Elles, que ho havien fet tradicionalment, tenen menys temps disponible per fer-ho perquè també han de treballar remuneradament. També, perquè els moviments feministes varen qüestionar l'arbitrarietat com es distribuïa la càrrega del treball domèstic entre dones i homes, element que contribueix al fet que les dones ens sentim una mica menys responsables de la realització de les tasques d'atenció a les persones grans dependents. De l'altra banda, els homes adults continuen dedicant-se exclusivament al treball remunerat i han fet avenços molt tímids en la inserció en les tasques domèstiques i familiars. Per tant, cada cop tindrem més persones que necessitaran ajudes específiques i davant d'aquest problema s'han de cercar respostes col·lectives, per tant s'ha de fer un esforç d'organització social del treball de cura. És el que autores anglosaxones han batejat com el *social care*, és a dir, la implementació de sistemes que articulin els treballs de cura social i col·lectivament. Una organització que comptarà amb el sector públic (administració), el sector privat (mercat) i el treball dels mateixos membres de la llar (família).

D'altra banda, encara que aquests treballs han deixat de realitzar-se exclusivament pel treball invisible de les dones de la família, quan es remunera continua molt lligat als imaginaris socials que l'assimilen al treball domèstic. Aquest element contribueix a fer que aquest tipus d'ocupació no estigui socialment valorat i, per tant, sigui més fàcil generar espais per a la precarietat laboral. Cosa que en darrer lloc significa que és més fàcil crear empreses que busquin l'abaratiment dels costos de personal i puguin competir per una bona posició en el mercat.

El desenvolupament dels serveis: ocupació i serveis socials

Ja hem vist als paràgrafs anteriors que els serveis socials d'atenció a la vida diària són relativament nous, en el sentit que és a la darrera dècada quan han entrat de ple a l'agenda política i social. De fet, a Espanya i Catalunya aquests serveis

Les entitats que opten a la gestió d'aquests serveis públics són grans empreses amb capital que molt sovint prové d'immobiliàries i entitats financeres.

formen part de la maduració del sistema de serveis socials que va començar a instaurar-se a principis dels anys 80 quan es varen constituir els primers Ajuntaments democràtics. Tanmateix, i tal com hem vist a l'apartat anterior, els canvis en l'estructura d'edat, l'expansió dels serveis, i el canvi en el model familiar són factors clau per entendre l'expansió d'aquest tipus de serveis, i que explica el perquè són serveis de creació recent. Alguns autors han assenyalat que la seva expansió respon a les demandes socials de la societat actual. Quan s'instaurà l'estat del benestar (després de la II Guerra Mundial a Europa i després de la mort de Franco a Espanya), les necessitats de cura a les persones amb elevats graus de dependència eren inexistents, en el sentit que el model social imperant permetia que la cura es gestionés dins de les famílies.

No obstant això, cal tenir molt present que aquests serveis, especialment en els primers anys 90, responen a la posada en marxa de polítiques actives d'ocupació dirigides especialment a les dones. És a dir, que no només han estat creats des de les polítiques de serveis socials, sinó que podria dir-se que el primer impuls prové de la necessitat d'augmentar la població ocupada. Els finals dels 80 i els primers 90 són anys d'una greu crisi econòmica, que es va traduir en un important problema d'atur. Més del 20% de les persones actives (aquelles que o bé tenen o bé busquen feina remunerada) estaven a l'atur, un percentatge que en el cas de les dones era superior al 30%. Aquests percentatges posaven en perill la cohesió social de la societat espanyola i catalana. A principis dels anys 90, des de la Unió Europea, es va recomanar la creació de nous filons d'ocupació. S'entenia que un nou filó d'ocupació era la creació de noves professions lligades al món local. Havien de cobrir les necessitats que s'estaven generant als municipis. Per això es proposava crear ocupació relacionada amb el medi ambient, les noves tecnologies, l'atenció a les persones, entre d'altres. Les dones eren un dels col·lectius diana de la intervenció, i per tant una de les recomanacions expresses va ser la de treballar per l'increment de l'ocupació femenina, això sí, sense atendre a la qualitat de l'ocupació que s'havia de crear. Així és com a principis dels 90 els municipis comencen a dedicar recursos per al desenvolupament dels serveis d'atenció a la vida diària. Davant d'una demanda real del servei, perquè ja es preveia l'augment progressiu de la població enveïllida, i la necessitat de fer front al problema de l'atur femení, es fàcil entendre l'expansió de les ocupacions del sector d'atenció a la vida diària.

Els serveis a les persones es consideren un dret de ciutadania, la qual cosa suposa un avenç important, també des del punt de vista del reconeixement de la cura com a part essencial del benestar de les persones.

Aquesta feina es considerava com una activitat pròpia de les dones, ja que es concebia com una tasca que les dones havien fet sempre a les llars: tenir cura de les persones. Per tant, el col·lectiu al qual es van dirigir aquests cursos i plans ocupacionals va ser, de forma prioritària, les dones majors de 45 anys que, o bé estaven a l'atur, o bé venien d'un període molt llarg de no tenir una feina remunerada, perquè s'havien dedicat a tenir cura dels fills. Així, els diferents governs locals, a través dels serveis d'ocupació dels municipis, van idear cursos de formació professional dirigits a les dones i que resolien diferents problemàtiques: augment de l'ocupació de les dones (i per tant reducció de les altes taxes d'atur femení) i milloraven els serveis d'atenció a les persones. Molts cursos van ésser finançats amb els fons europeus en ajustar-se a les recomanacions expressades i recollides a les estratègies europees en matèria d'ocupació. Tot i així, els cursos que es van desenvolupar no responien a cap criteri professional, i per tant els ajuntaments organitzaven cursos que podien anar de les 400 hores a les 600, els títols podien ser d'auxiliars geriàtriques o de la llar, o bé de treballadores familiars. Unes concepcions que després han tingut unes repercussions diferents sobre les condicions laborals de les persones ocupades en aquests sectors.

Més recentment, a principis dels anys 2000, aquests serveis ja no només es consideren una forma de creació d'ocupació. El discurs es trasllada cap a la política social i passa a considerar-se com un dret de ciutadania. Val a dir que l'impuls definitiu es produeix a partir de l'arribada del Tripartit (PSC, ERC, IU) en el cas de Catalunya i del PSOE en el cas espanyol. Tant l'aprovació de la Llei de serveis socials catalana com la Llei de dependència espanyola avalen aquesta afirmació. El context general és la consolidació dels serveis socials, apostant per la institucionalització de la quarta pota de l'Estat del Benestar. En aquest context, el SAD, junt amb altres serveis com per exemple la teleassistència, es comença a desenvolupar com un servei social de caràcter universal (tothom té dret a sol·licitar-lo). I, al mateix temps, es converteix en un dels serveis principals del conjunt de polítiques socials d'atenció a les persones. Així, des de l'any 2006, es comencen a destinar recursos per fer del SAD un servei universal. Això no obstant, i tal com veurem tot seguit, aquest caràcter universal és qüestionable, i a la vegada, la forma de desplegar els serveis té moltes implicacions sobre el pes que l'empresa privada juga en tot aquest nou escenari.

Per tant, els serveis a les persones, en aquest moment, són vistos no tan sols des del punt de vista de l'ocupació, sinó

Són les grans empreses les que estan en millor situació de partida per competir per la concessió d'aquests serveis.

també des del punt de vista dels serveis socials. Es consideren un dret de ciutadania la qual cosa suposa un avenç important, també des del punt de vista del reconeixement de la cura com a part essencial del benestar de les persones. Un reconeixement que a la llarga ha de contribuir, també, al canvi de visió del valor que té el treball domèstic i familiar.

I el més important és que aquests factors estan íntimament relacionats amb el lloc que ocupen i que probablement ocuparan aquests serveis en el present i el futur immediat. Tanmateix, és molt important anar un pas més enllà i explicar com s'està construint aquest servei.

L'externalització-privatització

Com ja anunciàvem en l'apartat anterior, cal tenir molt present la forma com s'està realitzant tot aquest procés, i especialment a qui s'està confiant el desenvolupament d'aquests serveis, ja que tot i que, si bé el sector públic és el principal impulsor d'aquest tipus de serveis, no és precisament el sector públic qui està gestionant el servei. El model que s'està aplicant en la nova fase del sistema de serveis socials és el de l'externalització i privatització dels serveis.

Els serveis d'atenció domiciliària, igual que molts dels serveis socials actuals, depenen del sector públic, però són prestats per entitats privades, siguin empreses privades o entitats del tercer sector social. Un procés que amaga diverses consideracions d'importància rellevant, tant pel que fa a les condicions de treball de les persones que estan en aquestes entitats com a la qualitat del servei que s'ofereix.

Per entendre-ho cal explicar què significa la privatització de la gestió dels serveis i com s'està duent a terme l'externalització.

La decisió de privatitzar els serveis no és nova, sinó que s'ha de llegir en termes històrics, i entenent que no és un procés exclusiu dels serveis socials. Si bé durant els anys posteriors a la II Guerra Mundial es va enfortir el paper del sector públic, no només amb la creació dels serveis públics i universals de benestar (sanitat, ensenyament, subsidi d'atur, pensions), sinó també es va caracteritzar per la nacionalització d'algunes indústries i empreses de subministraments bàsics (llum, aigua, telefonia, obres públiques). Al final dels 60 i principi dels 70 es promou un canvi d'orientació que mira cap a la gran empresa privada. Un canvi de rumb que implicarà un canvi en les orientacions de les polítiques i en la major llibertat de l'empresa privada. Així des de la teoria

La pèrdua de la concessió per part d'una petita entitat pot significar la seva crisi i desaparició, mentre que la gran empresa privada té més facilitat per traslladar-se en el territori i/o reorientar la seva activitat.

econòmica es genera dicurs “científic” que defensa la propietat privada i la llibertat de mercat. Una teoria que va anar de la mà de l'arribada al poder de coneguts polítics neoliberals. El president Reagan als Estats Units i la presidenta Thatcher al Regne Unit van tenir una responsabilitat definitiva en la consolidació d'aquest procés. Això va suposar que es van fer moviments per privatitzar les grans empreses nacionalitzades, i, sobretot, es va donar carta blanca a la gran empresa privada, fos mitjançant regulacions financeres i monetàries beneficioses per a aquestes empreses, fos per les consegüents desregulacions laborals per tal que aquestes grans empreses poguessin abaratir els costos de personal. Eficàcia, eficiència i un enlluernament per l'empresa privada defineixen a molts grans trets les justificacions de la privatització.

Unes justificacions que també van arribar als Serveis Socials destinats al benestar de les persones. De fet, ja hi ha hagut moviments per privatitzar la Sanitat, per exemple mitjançant la creació de les EBA, els Centres d'Atenció Primària, tot i mantenir la titularitat pública, passen a ésser gestionats de forma privada. Als serveis socials d'atenció primària ja gairebé no ha existit l'opció per un model públic o un model públic-privat. El seu desenvolupament ja s'ha realitzat sobre les bases de titularitat pública i gestió privada. I, de fet, els nous marcs legals expliciten la necessitat de desplegar un sistema que articuli els interessos públics amb els privats. Ara bé, tal com veurem tot seguit, les interessos privats que n'estan traient profit són els de les grans empreses, que són les que es poden adaptar ràpidament als canvis i requeriments del sistema de serveis socials. Vegem-ho.

La gestió privada

La gestió privada vol dir que els ajuntaments són els que ofereixen el servei, mentre que confien la seva realització a empreses i/o entitats no públiques. Les entitats que presten els serveis poden ser empreses privades, cooperatives i entitats del tercer sector social. L'elecció d'una entitat o altra es fa mitjançant un concurs públic. Els ajuntaments, o l'administració competent, publica un *Plec de Condicions*, que és el document legal on queden recollides les característiques i condicions bàsiques que han de complir les entitats que volen optar a la concessió del servei. Es tracta de clàusules de caràcter tècnic i econòmic. Cada ajuntament pot dissenyar les clàusules que cregui oportunes, bé que per exemple a la Diputació de Barcelona s'han fet esforços per crear un model comú de gestió i de condicions necessàries. Un model que

després cada ajuntament adapta a la seva realitat d'una manera o altra. Però, què recullen específicament aquests plecs?

- Habitualment les concessions són per a dos anys i poden prorrogar-se dos anys més, per tal de fer-ho quadrar amb la legislatura en curs.
- Els plecs recullen el màxim que un ajuntament pagarà per preu/hora del servei realitzat a les empreses. Els ajuntaments pagaran a les entitats que prestin el servei per les hores efectivament realitzades. Cada administració competent estableix un preu/hora diferent, tot i així l'habitual és que vagi d'uns 12 a uns 15 euros per hora de servei. Aquest preu ha de cobrir totes les despeses del servei: els salaris del personal contractat, els costos de transport, els costos de material necessari, el cost de les infraestructures, etc. Per tant, sembla fàcil imaginar que el guany no és gaire elevat i que en darrera instància repercutirà en els salaris de les persones que presten els serveis.
- Habitualment les concessions es fan durant un període de dos anys que poden ser prorrogables, fins a quatre. Per tant, les empreses obtenen el contracte per una durada de 2 a 4 anys, un cop finalitzat el termini les empreses poden tornar-se a presentar, i o bé tornaran a guanyar el concurs o bé el perdran, una fórmula que no dóna prou garanties de continuïtat.
- És obligació dels ajuntaments, mitjançant els seus serveis públics, d'establir quines seran les persones usuàries dels serveis. Un cop ho sàpiguen han de passar la informació a les entitats que faran el servei al domicili de les persones.

Cal dignificar la professió mitjançant la millora de les condicions de treball de les professionals del sector; una lluita que és primordialment sindical però que les entitats d'iniciativa social han de fer seva.

Implicacions i marges de beneficis...

Què significa això a la pràctica des del punt de vista de la prestació dels serveis? S'està generant un espai de negoci molt atractiu per a les grans empreses. Hi ha una llei que intenta expandir el servei i que aposta per l'aliança públic-privat. Per tant, es tracta d'un sector econòmic amb certa seguretat de continuïtat, ja que es troba fortament impulsat per l'Administració Pública. A més a més, la subcontractació d'aquestes activitats suposa que l'Administració proporciona els usuaris, i per tant aquelles entitats que presten els serveis no han de fer cap "campanya de recerca de clients". Grans empreses multinacionals del nostre país estan apostant per aquesta via. Així, es poden distingir grans empreses lligades al món immobiliari i/o entitats financeres que estan apostant per aquesta nova via de negoci, mentre es deixa al marge de

la prestació d'aquests serveis d'altres possibles formes organitzatives i/o entitats.

- El volum del servei, o dit en d'altres paraules, de població a atendre, serà molt important. Per tant, calen grans estructures que puguin donar servei a aquest gran nombre de persones usuàries.
- El preu/hora que estan marcant els ajuntaments és un preu ajustat i es basa en el fet que les condicions de treball de les persones que han de desenvolupar aquests serveis a la llar de les persones usuàries són precàries.
- Cada administració competent estableix un preu/hora diferent, tot i així l'habitual és que vagi d'uns 12 € a uns 15 € hora del servei. Aquest preu ha de cobrir totes les despeses de serveis: els salaris del personal contractat, els costos de transport, els costos de material necessari, el cost de les infraestructures, etc. Per tant, sembla fàcil imaginar que el guany no és gaire elevat i que en darrera instància repercutirà en els salaris de les persones que presten els serveis. També s'ha de recuperar el que ja expressàvem al principi. Es tracta d'activitats que els imaginariis socials situen molt a prop de les tasques que les dones han realitzat tradicionalment a les llars. Unes activitats sense valor social i que, per tant, quan es converteixen en activitats remunerades ho fan com activitats precàries. Per tant és "lícit" que es pagui un preu/hora molt ajustat.

Però vegem ara quines repercussions té això sobre el tipus d'entitat que prestarà el servei. Aquest sistema està beneficiant que sigui la gran empresa privada la que pugui acomodar-se a les característiques demanades pels ajuntaments. A priori, tot tipus d'entitat pot presentar-se a la gestió d'aquests serveis, la qual cosa suposaria que totes estan en igualtat d'oportunitats. Però això no és un reflex de la realitat, perquè els requeriments tècnics i econòmics beneficien a unes i no a d'altres entitats.

En aquest sentit són les grans empreses les que estan en millor situació de partida per competir per la concessió d'aquests serveis. I, de fet, el que s'observa és que les grans empreses de serveis socials compten amb capital provinent de grans grups immobiliaris, grans grups financers, etc. (vegeu el quadre). Des de fa temps aquestes empreses van entendre que aquest era un negoci de futur. Davant el creixement de persones amb necessitats específiques d'atenció, les administracions es veurien obligades a donar-hi resposta. I, per tant

es tractaria d'un negoci segur, perquè l'administració asseguraria els clients i les empreses haurien de despreocupar-se de captar-los. A més, l'empresa privada té estructures jeràrquiques on hi ha molt marge de benefici per poder fer grans inversions. Gestionar el servei de grans ciutats implica una despesa d'inversió elevada, una despesa important en costos de personal, un potent sistema de gestió de personal, etc. Unes característiques que potser no són tan fàcilment assumibles per entitats de caràcter més horitzontal i democràtic.

Principals empreses del sector d'Atenció a les Persones

Nom de l'empresa	Capital
SAR	Confide (Familia Raventós), Catalana Occidente
BALLESOL	Vives Soler, Royal Urbis, Hermandad Previsión Arquitectos, Santa Lucía, Gerogestión, Amma, Grupo Norte, Caja Navarra, Caja Burgos i Caja Duero, Colloso, Helios, Siro i ONCE
CARE	Investindustria Partner Spain
SANITAS	BUPA (grup anglès)
SANYRES	Prasa i Caja Sur
QUAVITAE	Mapfre i Caja Madrid
SERGESA	Caesars (Aquilino Miralles) i Lord Roy
GERIATRIS	Caixa Nova, Banco Gallego
METROCES	Caser
ARTEVIDA	---
EURORESIDENCIAS	Sacyr Vallehermoso, Saarema Capital
EULEN	Familia Alvarez

Font: Elaboració pròpia a partir de dades de revista *FOMENTO*.

Per tant, l'externalització també limita l'entrada d'altres entitats de caràcter i filosofia diferents de la de la gran empresa capitalista. Així entitats com ara les cooperatives amb sen-

sibilitat social estan en pitjor situació de partida per poder controlar i gestionar aquests tipus de serveis. En primer lloc, acostumen a ser més petites, i la preparació per a aquest gran volum de serveis que es preveu, és si més no un xic més difícil. Aconseguir la gestió d'un territori concret significa tenir una xarxa important de persones treballadores, la qual cosa augmenta considerablement les tasques de gestió i de despesa de personal.

D'altra banda, el sistema de concurs suposa una altra limitació per a les entitats més petites. Cap administració no assegura la continuïtat del servei passats els anys de concessió, i per tant pot ser que l'entitat no renovi el seu contracte. Un element que té més efectes negatius per a les entitats més petites que no per a les grans empreses i multinacionals. La pèrdua de la concessió per part d'una petita entitat pot significar la seva crisi i desaparició, mentre que la gran empresa privada té més facilitat per traslladar-se en el territori i/o reorientar la seva activitat de negoci.

Tanmateix, quan pensem en cooperatives amb sensibilitat social, pensem en estructures de caràcter més transversal des del punt de vista de l'estructura jeràrquica. Així les persones que ocupen els diferents llocs de treball haurien de tenir salaris i responsabilitats similars dins de l'empresa, una filosofia que encareix el servei, ja que els costos de personal es tornen més elevats. Si recuperem l'argument del preu/hora que paga l'administració ens adonem que si una entitat vol tenir estructures més democràtiques, difícilment podrà accedir a aquests serveis, a no ser que els salaris de tothom no arribin al salari mínim interprofessional. Un salari que quedaria per sota del salari que estableix el conveni col·lectiu dels Serveis d'Atenció Domiciliària. a ser estructures molt més transversals des del punt de vista de l'estructura jeràrquica, que sol.

Es tracta doncs, d'uns costos difícilment assumibles tant des del punt de vista tècnic com econòmic. Competir amb una empresa privada que té facilitat de moviment i que pot a la vegada gestionar un servei d'atenció domiciliària i una residència de gent gran, que pot adaptar-se als canvis, que pot fer grans inversions de capital i que té estructures molt jeràrquiques, es situa en situacions idònies per fer front a tot el volum de serveis que s'està començant a demanar.

Reflexions finals

En primer lloc, cal remarcar que parlar d'empreses i entitats que presten serveis a les persones obliga a fer un camí

molt llarg. Obliga, com s'ha intentat fer aquí, a parlar d'aspectes diferents però fortament interrelacionats. Cadascun dels aspectes exposats juga un paper clau en tot aquest trencaclosques. El fet que es tracti d'un tipus d'activitat molt lligada a l'àmbit informal de la llar-família no és irrellevant. El valor social que té una activitat influeix en la forma de fer-la pública. Explica el perquè es van fomentar polítiques d'ocupació i de creació d'ocupació que van convertir-se en nínxols de precarietat lligats al desenvolupament dels territoris locals. Política d'ocupació i política social van anar de la mà, creant ocupacions precàries i polítiques públiques limitades, i com darrere d'aquestes consideracions també hi hem de situar el marge que s'ha donat a empreses privades per desenvolupar-se en aquest sector.

És a dir, els temes que aquí s'han exposat obren diferents vies per la reflexió i des de diferents òptiques. Aquí no hem volgut ampliar altres aspectes que són importants en aquest debat, sinó que hem concedit més rellevància a tots aquells aspectes relacionats amb la forma com es gestionen els serveis. Un debat profund sobre el tema implica poder parlar d'altres coses, especialment del valor que tenen aquestes ocupacions. Segurament l'escàs valor social d'aquest tipus d'activitat està darrere de moltes de les consideracions. Pensar que es tracta d'un servei poc qualificat implica precarietat, i implica baixos salaris i pitjors condicions laborals. I afavoreix que els ajuntaments destinin recursos insuficients per a una bona gestió del servei i l'expansió d'una ocupació de qualitat i que també hauria de permetre avançar en el debat sobre com entenem el treball domèstic i familiar necessari per al benestar de les persones.

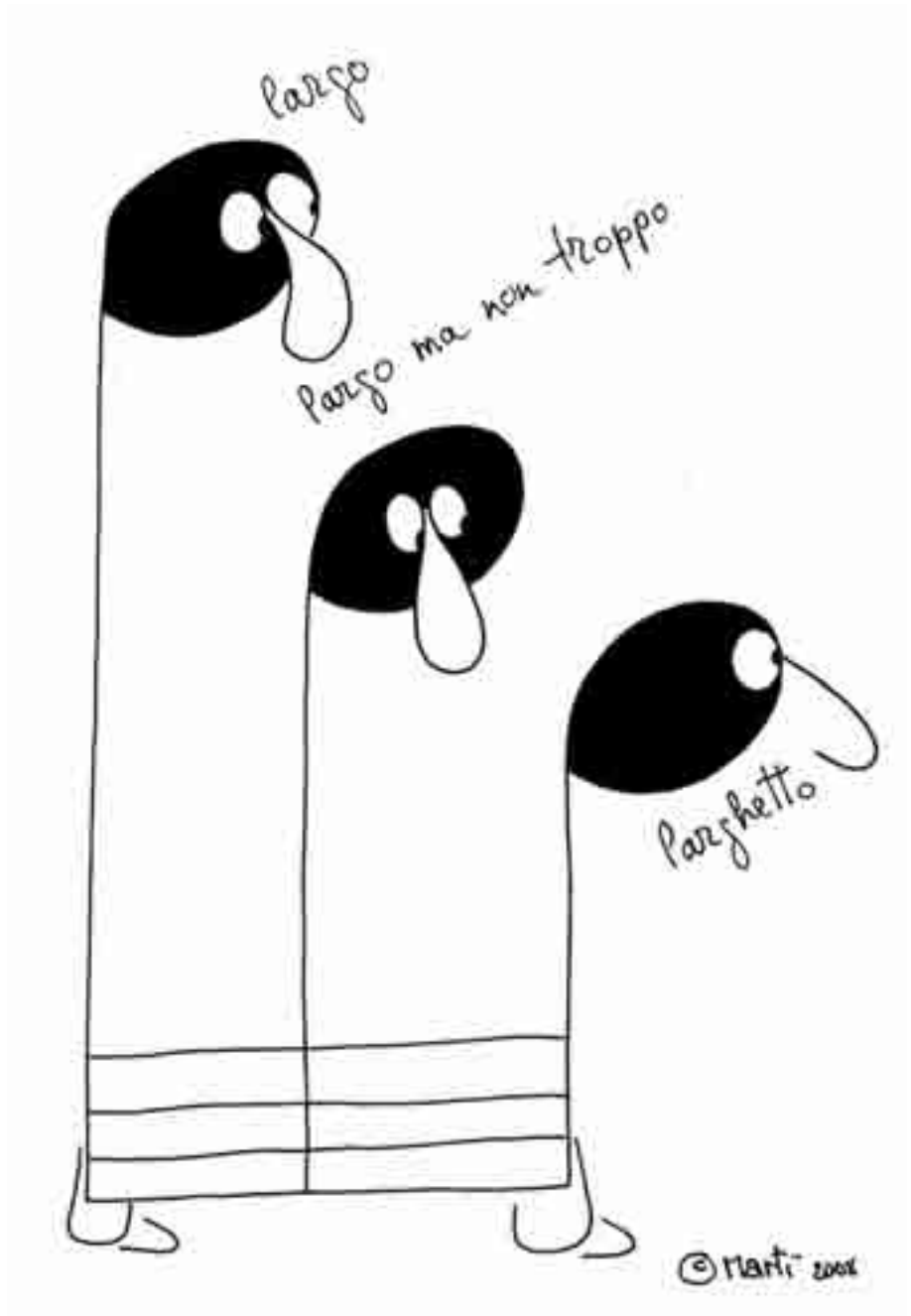
D'altra banda, no s'ha entrat en el debat de si aquest servei hauria de ser de titularitat i gestió exclusivament pública. El que sembla clar és que retornar a un sistema públic és una quimera. Per tant, s'ha de començar a pensar en el tipus d'entitats que s'encarregaran de gestionar els serveis. Un debat que potser no és exclusiu d'aquest àmbit sinó que s'hauria d'extrapol·lar a molts d'altres que funcionen també amb gestió privada.

Finalment, s'ha plantejat un debat de caire més ètic sobre el tipus d'entitats que estan gestionant aquests serveis, uns serveis que, almenys a les grans ciutats, sembla que estaran de part de grans empreses privades. Segurament l'opció passa per intentar fomentar un altre tipus d'entitat més democràtica, amb millors garanties per a la creació de bona ocupació, amb més sentit de la tasca social d'ajuda a les per-

sones, etc. Però val a dir que no és un camí fàcil, si més no en un futur pròxim. Les condicions que imposen les administracions obliguen les entitats i empreses a ajustar molt els preus de serveis, i per tant, dificulta obtenir marges de benefici per subsistir amb bones condicions d'ocupació per a totes les persones que hi treballen. L'estratègia de les cooperatives, més petites que la gran empresa, i en principi amb estructures més igualitàries, podria optar per dedicar-se al mercat privat, és a dir, a oferir serveis al marge del sector públic. Però d'altra banda tampoc milloraria la situació, perquè l'única forma de garantir un servei de qualitat seria encarint els costos, la qual cosa en últim moment obligaria, segur, a apujar els preus del servei, uns preus que els usuaris, ara fora del sector públic, no podrien pagar a menys que tinguessin rendes molt elevades.

Això ha d'anar irremeiablement lligat a la revalorització d'aquest tipus d'ocupació. És a dir, cal dignificar la professió mitjançant la millora de les condicions de treball de les professionals del sector, una lluita que és primordialment sindical però que les entitats d'iniciativa social han de fer seva. Qualificació professional es sinònim de qualitat de servei, i aquí hi ha un espai de lluita i reivindicació que s'ha de lliurar amb les administracions competents.

Tot plegat és un xic complicat, i sembla que a mitjà termini hagi de continuar igual com ara. Encara més, probablement es seguirà reforçant la presència de la gran empresa en aquest sector sense que l'administració competent realitzi algun moviment que limiti aquesta forta presència. Per tant, cal una aposta ferma perquè tot aquest sector a l'alça canviï el seu rumb cap a una millora qualitativa en tots els aspectes assenyalats.



Ser competitius i preservar l'arrelament a la comunitat: el cas de la cooperativa japonesa Tsuruoka

Akira Kurimoto



Arreu del món les cooperatives fan front a una competència creixent. Malgrat que, principalment, s'enfronten per competir amb altres minoristes oferint béns i serveis millors, també es proposen competir demostrant valors socials i culturals.

Ser competitiu ha significat el perfeccionament del negoci mitjançant la consolidació d'unitats més grans i el tancament d'unitats més petites que no eren rendibles. Per tal de competir, les cooperatives de consum es troben amb el dilema

constant de proveir-se centralitzant les compres més que no pas amb compres locals. Això passa sobretot a les grans ciutats, on les cooperatives de consum estan perdent les seves arrels en la comunitat tant en el vessant econòmic com social. Les cooperatives de consum japoneses han fet grans esforços per augmentar la seva base en la comunitat donant suport als productors i els fabricants locals i enfrontant-se a problemes com la destrucció del medi ambient i els serveis socials deficients. En aquest sentit, Tsuruoka és un exemple de cooperativa que manté la seva implicació en les comunitats de les zones rurals on la població està disminuint. La cooperativa Tsuruoka, situada a les planures d'arrossars del nord de Tòquio, va ser la primera a crear els grups Han i a organitzar accions de col·lectius de consumidors en contra dels càrtels de petroli. També ha desenvolupat amb èxit un sistema de compra directa als productors locals i una xarxa cooperativa de salut i assistència social. Així ha contribuït a l'economia i a la societat locals.

Aquest article explica breument la relació entre les cooperatives de consum i les comunitats on estan situades. Descriu els esforços d'aquest tipus de cooperatives per enfortir la seva base en la comunitat, presenta el cas de la cooperativa Tsuruoka, i n'examina les relacions amb els productors locals (Sanchoke) i els esforços per proporcionar serveis sanitaris i socials en la xarxa local. Finalment, suggereix maneres de millorar els defectes que hi ha en aquestes iniciatives.

El lligam entre les cooperatives i les comunitats

Una cooperativa és una associació de persones que s'agrupen voluntàriament per satisfer les necessitats i les aspiracions comunes de tipus econòmic, social i cultural, a través d'empreses de propietat conjunta. Com a tal, és una organització funcional que proporciona beneficis mutus als seus membres. La formació de cooperatives es basa en les necessitats comunes dels seus membres com ara compra i aprovisionament als agricultors, productes segurs i de qualitat per als consumidors, llocs de treball dignes per als treballadors, banca i assegurança ètiques per als usuaris i habitatge assequible. La majoria de cooperatives estan organitzades entorn d'un sol tipus d'activitat o de grup d'interès per tal de satisfer les pròpies necessitats. Hi ha algunes excepcions, com ara les cooperatives socials italianes formades per grups d'activitat o d'interès múltiples, en què s'inclouen discapacitats i voluntaris, o les cooperatives

Per tal de competir, les cooperatives es troben amb el dilema constant de proveir-se centralitzant les compres en comptes de fer compres locals.

agrícoles japoneses de finalitats múltiples, que donaven servei als agricultors al llarg de la seva vida.

“Comunitat” és un terme ambigu. Aquí, una comunitat local fa referència a totes aquelles persones amb característiques i necessitats diferents, que viuen en una àrea geogràfica determinada. La comunitat pot tenir unes característiques principals, siguin aquestes religioses o ètniques, però no pot excloure les persones diferents. És una esfera pública oberta a tothom, i ha de tenir una naturalesa integradora i universal. Cada comunitat té els seus problemes i necessitats específics, derivats de zones molt denses o poc poblades, de la degradació del medi ambient, d'una seguretat insuficient, de l'escassetat de serveis educatius, sanitaris i socials, de la manca de llocs de treball o de les dificultats per accedir al finançament i l'habitatge. El sector públic no pot fer front tot sol a problemes com aquests per falta de pressupost, per les crítiques creixents de la burocràcia i per la inhabilitat per satisfer les necessitats específiques. Per tant, és necessari i aconsellable una implicació més gran del sector privat, tant del corporatiu com del que no té ànim de lucre.

En conseqüència, estem sent testimonis de cooperatives i empreses sense ànim de lucre que s'han implicat moltíssim en l'assistència sanitària i social, en la creació d'ocupació, la integració laboral, la regeneració d'àrees devastades, on els serveis sovint es subcontracten o estan finançats pel govern. En el futur s'espera que les cooperatives jugaran un paper més important a l'hora d'ajudar a resoldre aquests problemes. Alhora, estan obligades a augmentar la competència davant els altres proveïdors de béns i serveis, així com a demostrar transparència i responsabilitat en l'ús del diner públic.

La manera com establir lligams entre les cooperatives i la comunitat és un problema que s'ha debatut durant generacions. Les cooperatives neixen en les comunitats, però, quan creixen, els lligams tendeixen a convertir-se en indirectes, tret d'algunes excepcions. D'una banda, les cooperatives comunitàries es van crear en zones aïllades per tal de satisfer directament les necessitats de la comunitat. Per exemple, a les Highlands o les illes escoceses, les cooperatives subministren béns de primera necessitat com ara aliments, gasolina i correu. Ben sovint, les cooperatives estan molt relacionades amb les autoritats locals o en reben subvencions ja que, en aquestes zones, ofereixen un servei a tota la població. D'altra banda, Laidlaw (1980) insistia en la constitució de comunitats cooperatives que agrupessin serveis que les àrees urbanes dispensen diferents cooperatives. Tot i que elogiava el model

A les grans ciutats, les cooperatives de consum estan perdent les seves arrels en la comunitat tant en el vessant econòmic com social.

cooperativista i multifuncional de les zones rurals del Japó, no és realista formar una comunitat de serveis cooperatius en el competitiu món contemporani. S'ha demostrat que la implicació de les cooperatives en els aspectes de la vida de la comunitat comporta una pèrdua d'independència, com va passar amb els Kolkhoz soviètics, que van esdevenir una part del règim estatista i van fracassar com a cooperatives i com a comunitats. La corporació Mondragon i el moviment Kibbutz són casos excepcionals de comunitats cooperatives que han funcionat. Els principis cooperatius que l'ACI ha formulat recentment inclouen la "preocupació per la comunitat", que encoratja les cooperatives a treballar pel desenvolupament sostenible de les seves comunitats a través de les polítiques aprovades pels seus membres.

Des dels anys seixanta, el motor que ha impulsat l'expansió de les cooperatives de consum al Japó ha estat la participació activa de les mestresses de casa.

Els esforços de les cooperatives de consum per millorar l'arrelament en la comunitat

Des dels anys seixanta, el motor que ha impulsat l'expansió de les cooperatives de consum al Japó ha estat la participació activa de les mestresses de casa. Aquestes dones es van organitzar en cooperatives perquè estaven preocupades per l'ús generalitzat d'additius en el menjar i perquè volien comprar menjar no adulterat que provingués de productors locals fiables. A més a més, els preocupava la hiperinflació i la destrucció del medi ambient. Per ajudar a resoldre aquests problemes, van crear cooperatives o s'hi van unir, i es van organitzar en grups veïnals anomenats Han, que consistien en 5 o 6 membres que funcionaven no només com a grups de compra conjunta de menjar fiable, sinó també com el principal canal de comunicació dins de la cooperativa. Aquests membres també es van oferir per participar en els comitès de districte i van formar diversos grups d'estudi per tractar temes com la protecció mediambiental, l'assistència social local i l'educació dels infants. Així doncs, les cooperatives de consum podien mantenir lligams forts amb la comunitat i cultivar un sentit de comunitat entre els membres. Malgrat tot, la gran competència ha fet que moltes cooperatives es fusionin i donin lloc a cooperatives més grans, que es caracteritzen per tenir més emmagatzematge i una implicació menys directa dels membres en la comunitat. A més a més, des de la progressiva incorporació de les dones al món laboral i la preferència dels joves per un estil de vida individualista, es fa més difícil mantenir els grups Han a les grans ciutats. Conseqüentment, la manera tradicional de comprar conjuntament mitjançant els grups Han s'està substi-

tuït per serveis de distribució a domicili. Això és especialment evident a la gran àrea de Tòquio. En aquest aspecte, creix la preocupació que les cooperatives puguin distanciar-se de les seves comunitats.

Una de les maneres que tenen les cooperatives per implicar-se en les comunitats on es troben consisteix a proporcionar serveis assistencials a través de les tasques de voluntariat que fan els membres o bé a través dels negocis de les cooperatives d'iniciativa social. En més de 70 cooperatives, els membres s'han organitzat en grups d'ajuda mútua, que proporcionen assistència pagant una petita remuneració als membres que la donen. Els membres també organitzen trobades, distribueixen àpats a domicili i organitzen dinars per fer companyia als més grans. A més, ofereixen serveis valuossíssims com ara assenyalar els obstacles per als discapacitats o presentar a les autoritats locals propostes per eliminar les barreres arquitectòniques. Així mateix, unes 50 cooperatives duen a terme serveis d'assistència social que inclouen l'assistència a domicili i el lloguer o la venda d'equipament mèdic o d'assistència, mentre que 12 cooperatives també operen en guarderies infantils o residències de dia. Fa poc, en un esforç per atraure nous membres, un nombre creixent de cooperatives van organitzar centres on les mares poden deixar els seus fills amb l'objectiu d'atraure nous membres. Algunes cooperatives també estan ajudant amb subvencions grups de voluntaris i associacions sense ànim de lucre.

Les cooperatives també estan fent esforços per col·laborar amb les autoritats locals. La majoria de cooperatives tenen representació en els consells consultius dels governs locals, sobretot en l'àmbit de la defensa del consumidor o de la seguretat dels aliments, mentre que d'altres han desenvolupat col·laboracions en els camps de la protecció social o la protecció del medi ambient, acceptant subvencions molt petites o crèdits de les autoritats locals. Quan el gran terratrèmol va arrasar Kobe l'any 1995, la cooperativa de la ciutat de Kobe va subministrar menjar i molts béns de primera necessitat i va ajudar les autoritats municipals a distribuir-los ràpidament. Col·laboracions com aquesta han augmentat fins al punt que, actualment, 37 prefectures de 47 i 254 municipis de 2.350 tenen acords amb cooperatives.

Antecedents històrics de la cooperativa Tsuruoka

La cooperativa Tsuruoka de la Prefectura de Yamagata va ser fundada per sindicalistes l'any 1955 com una "cooperati-

El model empresarial Sanchoku de transaccions directes entre productors i consumidors ha demostrat ser un mètode molt important per fomentar la iniciativa local en la comunitat.

va local orientada als treballadors” amb la finalitat de cobrir de manera econòmica les necessitats quotidianes.¹

Tanmateix, no va tenir continuïtat i el 1956 va desenvolupar el concepte innovador dels anomenats grups Han. Inicialment, van ser els empleats de les cooperatives els qui van utilitzar els grups Han per informar els membres sobre les botigues d'autoservei. Grups de 5 a 10 persones feien reunions a casa dels membres. Les xerrades que tenien lloc en els grups Han van resultar ser un canal de comunicació molt eficaç i la cooperativa va decidir que adoptaria el grup Han com a unitat organitzativa bàsica.

La cooperativa Tsuruoka va créixer de manera constant gràcies a l'augment del nombre de membres i la fusió amb societats més petites. L'any 1979 es va rebatejar com a cooperativa Kyoritsusha i el 1983 va introduir un model federatiu en el qual sis regions de la prefectura tenien els seus consells i comitès d'auditoria (tot i que, per finalitats legals, existia un sol consell) per tal de fomentar les iniciatives locals. Quan la desena regió va unir-s'hi l'any 2005, la cooperativa Tsuruoka comptava amb un total de 111.000 membres, és a dir el 29% de les llars de la zona on operaven.

Sanchoku vincula els productors locals amb els consumidors

El model empresarial Sanchoku de transaccions directes entre productors i consumidors ha demostrat ser un mètode molt important per fomentar la iniciativa local en la comunitat.² El model Sanchoku el van desenvolupar per primera vegada les cooperatives que volien donar resposta als consumidors que patien per la seguretat alimentària quan les granges utilitzaven molts productes químics. Les cooperatives van signar contractes amb agricultors de confiança on s'especificaven estàndards de producció que incloïen els productes químics permesos (en cas que n'hi hagués) i, d'aquesta manera, també es van saltar els canals tradicionals de distribució. El Sanchoku es va desenvolupar primer com un canal alternatiu que unia els productors amb els consumidors i, d'aquesta manera, satisfecia les necessitats de tots dos grups. Les cooperatives de consum han establert relacions a llarg termini amb grups de productors específics i amb cooperatives agrícoles.

Assegurar els agricultors i els proveïdors per al sistema Sanchoku depèn de la localització i la dimensió de les societats cooperatives. Si les cooperatives es troben en megalòpolis com Tòquio, és impossible proveir-se localment. Tampoc és realista

1: En els anys cinquanta, els consells dels sindicats locals van crear les “cooperatives locals orientades al treballador”. Els membres es reclutaven entre els sindicalistes, però no tenien coneixements sobre com dirigir una cooperativa. Com que van construir magatzems en les poblacions locals, on no existien els moderns minoristes, van gaudir d'èxit comercial durant un període de temps breu, cosa que va provocar que els petits minoristes duguessin a terme campanyes en contra de les cooperatives.

2: No hi ha una definició clara del

per a moltes cooperatives confiar en un nombre limitat de fonts de proveïment, ja que necessiten diversificar-se per tal d'assegurar els subministraments i evitar els riscos d'una mala collita. En canvi, les cooperatives situades en regions agrícoles, on l'agricultura té un pes molt important en l'economia local, acostumen a proveir-se de productors locals. La idea de Chisan Chiso, "consumir localment allò que es cultiva localment", resulta especialment atractiva per a la majoria de consumidors que viuen prop de les zones de producció.

La cooperativa Tsuruoka té una llarga tradició de Sanchoku. Està situada en una rica regió agrícola amb molta anomenada per l'arròs, les cireres i les peres, que es comercialitzen per tot el Japó. La cooperativa no tan sols va ser pionera a desenvolupar els seus propis productes Sanchoku, sinó que també va introduir aquesta producció d'alta qualitat a altres cooperatives de consum i, en conseqüència, va ajudar els productors a expandir els seus mercats. Tsuruoka va contribuir a ampliar els mercats de captura local del peix, mentre que abans no es venia fora de la regió. També va impulsar el turisme verd, gràcies al qual els habitants de les zones urbanes poden gaudir de l'experiència rústica de viure en una granja. La cooperativa Tsuruoka és molt activa en el moviment "slow food", que promou l'alimentació tradicional i l'educació sobre el menjar, especialment infantil. L'any 2004, la cooperativa va adoptar un nou estàndard Sanchoku, que posava un èmfasi especial a crear associacions igualitàries i el fet d'assegurar la qualitat per mitjà d'un sistema de traçabilitat.

La intercooperació per desenvolupar la sanitat i l'assistència social comunitàries

Al Japó, amb una societat que està envellint ràpidament, hi ha una necessitat creixent de serveis sanitaris i socials per a les persones grans. Concretament, la promoció de la salut, l'atenció mèdica i l'assistència sociosanitària a llarg termini no s'han coordinat bé en les comunitats per raons institucionals i funcionals. Aquesta situació ha dificultat l'accés de la gent gran a serveis òptims i ha causat un fenomen negatiu anomenat "hospitalització social", segons el qual els pacients resten a l'hospital després d'acabar el tractament perquè no hi ha assistència domiciliària disponible.

En aquestes circumstàncies, la cooperativa Tsuruoka ha treballat per millorar aquesta situació coordinant serveis sanitaris a través de la intercooperació. El 1965, la cooperativa va aportar per primer cop fons per crear la cooperativa

Les cooperatives de consum japoneses han fet grans esforços per augmentar el seu arrelament en la comunitat donant suport als productors i els fabricants locals i enfrontant-se a problemes com la destrucció del medi ambient i els serveis socials deficients.

concepte Sanchoku, però la JCCU va adoptar els següents principis, força vagues: identificació dels productors, transparència dels mètodes de producció i mitjans d'intercanvi entre productors i consumidors.

mèdica Shonai.³ Més tard, l'any 1995, les dues cooperatives van aportar diners conjuntament per establir una corporació d'assistència social anomenada Niji-no-kai (el Club de l'Arc Iris) per proporcionar serveis sanitaris per als més grans. Es va crear una cooperativa per a ancians l'any 1996, que ara ofereix ajuda a domicili i serveis d'atenció de dia. Aquestes quatre cooperatives van formar un comitè d'enllaç l'any 1998 per planejar i implementar accions encaminades a establir un negoci cooperatiu d'assistència de llarga durada al servei dels habitants locals. L'any 2001, aquestes organitzacions van construir un centre d'assistència integrat que allotjava els serveis següents sota un mateix sostre: un servei d'atenció de dia o de curta durada i una instal·lació d'ajuda domiciliària oferta per una cooperativa mèdica; lloguer d'equipaments i una secretaria de grups d'ajuda mútua entre els membres oferta per una cooperativa de gent gran. Aquest pla ha facilitat una millor coordinació entre els proveïdors de serveis socio-sanitaris mentre que els usuaris es beneficien de tenir tots els serveis en un sol lloc. Niji (Arc Iris) es va crear com una cooperativa l'any 2004 amb el mandat de construir comunitats a través de la intercooperació. La cooperativa preveu proporcionar serveis com ara netejar les llars de la gent gran, oferir servei d'àpats i atenció personalitzada i desenvolupar el sistema *Chisan Chiso*. Com a compromís inicial, van crear una casa per als ancians que oferia serveis de rehabilitació i tenia com a plantilla infermeres i treballadors socials. Està situada al costat de l'hospital cooperatiu, que pot proporcionar suport mèdic i professional complet.

Així, aquesta col·laboració tan estreta ha proporcionat a les cooperatives i a les organitzacions associades tots els serveis previstos per la Llei d'assegurança assistencial a llarg termini del Japó. Han previst construir una comunitat on els residents puguin portar una vida saludable i segura gràcies a una xarxa que proporciona la promoció de la salut, l'assistència mèdica i l'assistència socio-sanitària de llarga durada. Com que els consumidors i les cooperatives mèdiques han augmentat fins a arribar al 70% de les llars de la ciutat de Tsuruoka, aquestes tenen un impacte visible en la comunitat.

Observacions finals

En molts aspectes, la cooperativa Tsuruoka (Kyoritsusha) ha demostrat un gran arrelament en la comunitat gràcies a la col·laboració estreta entre diferents cooperatives. Tanmateix, la seva representació i associació amb el govern local és enca-

La idea de “consumir localment allò que es cultiva localment” resulta especialment atractiva per a la majoria de consumidors que viuen prop de les zones de producció.

ra molt limitada. Té pocs vincles amb l'emergent sector sense ànim de lucre que col·labora amb les autoritats locals. No hi ha cap comitè d'enllaç entre les organitzacions de consumidors, tot i que la cooperativa ha liderat diverses campanyes de consumidors. Cal, per tant, col·laborar més àmpliament amb les autoritats locals i amb altres organitzacions cíviques per tal d'ajudar a construir una comunitat viable.

Malgrat que les dones s'encarreguin de la major part de la feina de base, difícilment ocupen càrrecs de direcció i d'administració. Les cooperatives no han promocionat correctament ni han reclutat membres joves, mentre que les organitzacions sense ànim de lucre estan atraient dones joves i amb estudis. Sovint es diu que les dones de les zones rurals prefereixen administrar els assumptes domèstics però que prefereixen ocupar un segon lloc en l'escenari oficial; sembla, però, que les cooperatives estan perdent oportunitats si no reconeixen i aprofiten les capacitats femenines. Si la cooperativa Tsuruoka reconegués aquesta feblesa i solucionés el problema mencionat anteriorment, presentaria un model viable de regeneració de la comunitat a través de les cooperatives.

**Akira KURIMOTO és cap de recerca de l'Institut de Cooperatives de Consum del Japó i el 2005 va ser el director del Comitè de Recerca de l'ACI.*

Publicat a Review of International Co-operation, ACI, volum 99, 1/2006.

Persones i tecnologia es donen la mà per aprofundir en els valors cooperatius

Maite Darceles i Julen Iturbe-Ormaetxe



Alguns estem convençuts que el nou context competitiu que està emergint és tan diferent que podem parlar d'un canvi d'era. Aquest canvi d'era exigeix un qüestionament profund de molts pilars i supòsits en els quals s'assenten els models organitzatius actuals, així com de la teoria sobre l'empresa mateixa i la competitivitat. La persona i el seu coneixement adquireixen un protagonisme que no han tingut abans.

Les noves tecnologies –i les velles– són productes o creacions humanes que utilitzem per expandir les nostres capacitats. I tenen, certament, un gran potencial d'expansió de les capacitats humanes, del nostre coneixement i de la nostra socialització. Aquestes es poden col·locar conceptualment en el centre com les portadores de l'avantatge competitiu. Si aquest és el nostre plantejament, ens ancorem en l'era ja esgotada; substituïm les màquines de les cadenes de muntatge i les posteriors innovacions tecnològiques per les noves tecnologies de la informació i comunicació en desenvolupament continu, però se'ns escapa de les mans el canvi d'era que està tenint lloc. Captar la dimensió del canvi en el context competitiu que estem vivint exigeix, malgrat tot, fer que les noves tecnologies girin al voltant de la persona, entendre-les des del seu potencial d'humanització i d'expansió del factor competitiu clau, que és el coneixement.

Els qui sàpiguen entendre la importància del coneixement (i, òbviament, de qui el porta) en el nou context competitiu i els qui sàpiguen treure el màxim profit de les noves tecnologies per fomentar interaccions i expandir el coneixement, així com les seves potencialitats, hauran aplanat molt el seu camí de desenvolupament organitzacional. Aquest és un envit per a les cooperatives...

Organitzacions que giren al voltant de les persones

El context competitiu ha canviat radicalment en els últims anys i, avui, una de les seves característiques principals és, precisament, que el canvi continu es constitueix en norma. Res no roman, excepte la necessitat de canviar, de millorar, d'innovar, d'aprofitar aquella oportunitat que el mercat ens presenta.

I com es fa això? Cada vegada és més freqüent escoltar que, per competir en aquests nous contextos, cal basar-se en les persones de l'organització, així com que el coneixement és la clau principal. Són dues cares de la mateixa moneda, ja que hem d'afirmar rotundament que no hi ha coneixement fora de les persones. A fora poden existir extensíssimes fonts de dades, de vivències, d'experiències, d'investigacions, de formulacions, de comprensions, d'interpretacions, de testimoniats, de relats; susceptible, tot això, de convertir-se en coneixement, o millor, d'expandir el coneixement d'algú, però només en la ment –i cos– d'algú és on es converteixen veritablement en coneixement.

Encara que poguéssim arribar a un acord, bastant generalitzat, sobre el fet que el factor competitiu clau en els nostres dies és el coneixement, ens topem amb la crua realitat de les nostres organitzacions –i gairebé de tota la teoria del *management* que les acompanya, conjunt al qual anomenem “model imperant”, recollint el terme d’Alfonso Vázquez (Vázquez, 1998)–, que no estan constituïdes precisament des de la centralitat de la persona, ni des del potencial ni el coneixement que tenen. Per contra, les persones, en el model imperant, han estat tractades com la resta dels factors productius. Són enteses com un recurs més que ha de ser ordenat, procedimentat i regulat, com els fluxos de les màquines o de l’entrada de materials. I, com amb la resta de factors, es tracta de contrastar despesa i inversió davant de rendiment.

El treballador de la cadena de muntatge més clàssica encaixa perfectament en aquesta concepció de la persona com factor productiu, *input* o recurs. El seu treball es limita a una sèrie de moviments repetitius; no hi ha possibilitat que desplegui el seu coneixement mentre desenvolupa el treball (“és a uns altres a qui es paga per a pensar”), i el seu rendiment és fàcil de mesurar en ràtios de nombre de peces per hora o torn. Però cada vegada més aquest tipus de “treball màquina” està quedant –almenys, en el nostre entorn pròxim– en alguna cosa residual, mentre que, *en pràcticament tot tipus de treball*, emergeix i s’expandeix el *coneixement com a component essencial* i de creixent importància, ja que és el que pot marcar la diferència, el que permet detectar oportunitats de millora, d’adequació i d’aprofitament d’oportunitats o el que permet reduir al mínim la distància espai-temps entre idea i actuació.

Observem que, per més que vulguem, el rendiment d’un treballador del coneixement, o del desplegament del coneixement en qualsevol treball, és molt difícil –impossible– de mesurar. Per exemple, el coneixement d’algú pot aportar molt valor fora del seu àmbit de responsabilitat, fora dels paràmetres pels quals se’l mesura individualment. I és que el coneixement es crea, s’expandeix i es desplega en la interacció amb altres, en multituds creatives, en xarxes, en organitzacions obertes.

És per això que l’expansió i el desplegament del coneixement requereixen un enfocament i un context radicalment diferents dels que ofereix el model imperant; requereixen entendre i abordar l’estructura organitzativa no solament des d’una perspectiva estàtica, sinó essencialment dinàmica. El model imperant va ser creat i desenvolupat des de la centra-

Captar la dimensió del canvi en el context competitiu que estem vivint exigeix fer que les noves tecnologies girin al voltant de la persona, entendre-les des del seu potencial d’humanització i d’expansió del factor competitiu clau, que és el coneixement.

litat de la màquina. Ara ens proposem organitzacions que girin al voltant d'un ésser viu: de la persona. La centralitat de la màquina (inerta) obliga(va) a una estructura rígida solament mutable des de fora de la màquina i, per analogia de la resta de factors productius amb la màquina, el treball només s'organitza i es planifica també des de fora, és a dir, des de dalt, des de nivells més alts de l'estructura jeràrquica.

La centralitat de la persona i del seu coneixement, en canvi, comporten organitzacions fluctuants i dinàmiques que hem d'aprendre a desplegar. Perquè, en aquest nou paradigma, la gènesi o el motor del canvi –canvi que considerem element indispensable per a la supervivència, ja que la repetició perpètua comporta perdre tota connexió amb la realitat competitiva– està en la persona, és a dir, en el propi factor clau. Ja no es tracta de separar el coneixement de l'acció, la planificació del procés productiu, sinó de construir contextos organitzacionals que els integrin i s'erigeixin des del potencial (dinàmic) de les persones.

Nicholas A. Christakis, en un article sobre xarxes socials, diu el següent: “És important, crític, que quan pensem en xarxes pensem en la seva dinàmica. Moltes vegades no entenem les xarxes perquè ens fixem només en la seva estàtica. Pensem en la seva topologia, en l'arquitectura de la xarxa. Pensem en la forma en què la gent està connectada, la qual cosa, per descomptat, és increïblement important i, a més, gens fàcil d'entendre. Mentre que, d'una banda, la topologia pot ser vista o entesa com una cosa donada i fixada per endavant, de l'altra aquesta topologia és, en si mateixa, mutable, canviant i intrigant, i l'origen d'aquesta topologia i dels seus canvis, un tema de gran dificultat.” Això pot suggerir-nos que estem acostumats a pensar l'organització en la seva estructura estàtica o la seva topologia –organigrama jeràrquic i funcional, relacions formals establertes, etc.–, la qual ens és “controlable” des de dalt, com si es tractés d'una màquina (inerta). La màquina està aturada o en moviment repetitiu o cíclic, mentre no produïm cap canvi des de fora. De la mateixa manera, l'únic moviment en l'organització que podem visualitzar quan el nostre enfocament és exclusivament estàtic és el que puguem provocar des de dalt: reduir o augmentar nivells jeràrquics, crear o integrar departaments, establir reunions formals per a objectius determinats, modificacions de llocs, etc. I potser puguem tocar de resquitllada alguns aspectes més informals –òbviament, quan Christakis parla que la topologia o l'arquitectura de la xarxa no és gens fàcil d'entendre al·ludeix a una realitat més complexa que les

meres relacions formalment establertes—, com contribuir a una major comunicació a través d'espais de treball més oberts o la disponibilitat de llocs de trobada o de reunió. Però des d'aquest enfocament no podem visualitzar l'organització com una cosa amb dinamisme immanent, que sorgeix d'ella mateixa.

Mentre que el que és realment determinant avui, precisament, aquest dinamisme immanent, la força de canvi, de construcció, de creació, que pot sorgir des de dintre, se'ns escapa del tot en aquest enfocament. Simplement resulta una mica esotèric, misteriós, que amb les nostres eines habituals només aconseguim entorpir més que desplegar. En l'enfocament estàtic, on preval l'estructura, per definició, es requereix *contenir* el moviment, ja que aquest l'altera. La seva modificació s'ha de registrar, s'ha de formalitzar, però mentre ho fem la potència d'aquest moviment ha lliscat de les mans. Els graons que ha de pujar una proposta perquè s'aprovi mentre la idea va perdent frescor, força, oportunitat... Les idees que ni es plantegen perquè se sap que dur-les endavant suposa una cursa d'obstacles que, literalment, fa enrere... Els obstacles que es posen per part d'alguns simplement perquè tot quedi com està; es tracta que cadascú mantingui la seva quota de poder...

Una organització dinàmica (creativa, innovadora, intel·ligent, il·lusionada, etc.) no es pot impulsar de cap altra manera que alliberant les persones d'estructures rígides—que no tenen sentit fora del context d'organització “màquina”—, o el que és el mateix, fomentant l'autoorganització i desplegant contextos de comunicació i interrelació en els quals es puguin connectar emocions i il·lusions perquè les persones construeixin la seva pròpia activitat i el seu projecte.

La persona en el model imperant juga el paper d'una màquina més del mecano, amb les seves tasques i funcions estretament delimitades, mentre que en el nou model d'organització es requereix, ni més ni menys, que la seva *vitalitat*. El canvi és majúscul.

No ens enganyem: la cooperativa està inserida en el model imperant

I arribats a aquest punt ens plantegem la qüestió següent: en quina mesura la propietat cooperativa és un valor o és un fre en el nou context competitiu?

La primera pregunta que ens fem és si la societat cooperativa funciona i s'organitza en claus diferents, o no, de la resta de societats; és a dir, si el model imperant que hem esbos-

Ja no es tracta de separar el coneixement de l'acció, la planificació del procés productiu, sinó de construir contextos organitzacionals que els integrin i s'erigeixin des del potencial de les persones.

sat implantat o no en l'organització de propietat cooperativa. Podríem parlar que la cooperativa té una forma d'organització més basada en les persones que la resta d'organitzacions, que fa desplegar amb naturalitat organitzacions fluctuants i dinàmiques des de la centralitat de les persones i del seu coneixement?

Sincerament creiem que no, que el model imperant, en tant que forma organitzativa i principis organitzacionals que sustenten tota organització que pretén –o pretenia– competir, és a dir, com a model únic cap a la competitivitat, comprèn tot tipus d'organitzacions i està implantat igualment en la societat cooperativa. No hi ha dues organitzacions iguals; podem descriure totes les formes i variants que vulguem. Però en referir-nos al model imperant parlem de les grans línies ideològiques o conceptuals, no del detall.

Diem, per tant, que ara per ara no hi ha diferència substancial entre la forma que es dirigeix una societat anònima, una empresa familiar o una cooperativa. Òbviament en la cooperativa el treballador (soci) participa dels resultats i té veu i vot en decisions importants a través de diversos òrgans col·legiats. Però la forma que es gestiona, es construeix l'estratègia, s'organitza el treball o es mesura l'acompliment de cada persona o departament, no té per què ser diferent de l'empresa accionarial. Vaja, que podem trobar cooperatives amb estils de direcció molt autoritaris.

Tanmateix, l'essència del que venim dient sobre la superació del model imperant i el desplegament de formes organitzatives diferents és coincident amb l'esperit del model cooperatiu. El negoci de Frigorífics de Fagor Electrodomésticos, cooperativa integrada a Mondragon, està immers en un interessant procés de transformació organitzacional basat en la generació de dinàmiques socials que condueixen a graus més elevats d'autoorganització. Això podem definir-ho també com un avanç en el grau de protagonisme de les persones de l'organització i a portar la decisió al nivell on passen les coses; és a dir, la superació del model imperant. Una cooperativista que viu aquest procés feia el comentari següent: "és com tornar als valors cooperatius". Aquesta anècdota és il·lustrativa. Sembla que, en el model imperant, l'únic que suposadament permetia competir i orientar-se adequadament al mercat, els valors cooperatius queden diluïts.

Ara bé, el nou context competitiu, amb la centralitat de la persona, obre una via molt positiva i il·lusionant per a la propietat cooperativa, ja que els valors cooperatius que havien quedat una mica oblidats o aparcats per exigència de la com-

petitivitat avui poden ser recuperats i enfortits, la qual cosa ofereix a la cooperativa un avantatge competitiu ja que és més que unes altres “una organització de les seves persones”.

Existeixen tres formes de participació en l'organització (Vázquez, 2001): les persones poden participar en el desenvolupament del procés, en els seus resultats o en l'origen. La cooperativa es diferencia de la societat anònima en el fet que els treballadors, a més de participar en el desenvolupament del procés, participen també en els seus resultats. Però en ambdós casos, en la gran majoria de contextos organitzacionals, els treballadors participen molt poc en l'origen del procés, és a dir, en la definició de “què volen fer, quin sentit té allò que desenvoluparan, com ho faran i com actuaran (com s'organitzaran) per tractar les incidències, les sorpreses, la variació, en suma”. La transformació cap a models que superin l'imperant implica essencialment aprofundir en la participació en l'origen del procés del treball, la qual cosa, sense dubte, està alineada amb el concepte cooperatiu.

Aquesta superació també ens duu a repensar la relació que establím amb la tecnologia. Entesa des del model imperant, a aquesta eina se li atribueix un paper central que condiona, determina i constreny l'activitat de les persones. Tot ha de canviar si és la persona qui, des de la seva vitalitat i subjectivitat, desplega la seva activitat. Això no vol dir que en el segle XXI puguem, o hàgim, d'ignorar la tecnologia que tenim al nostre abast, sinó que la utilitzarem augmentar les nostres potencialitats i capacitats. I és que en l'era que vivim resulta especialment significatiu fins a quin punt les tecnologies ens poden ajudar a connectar-nos i a comunicar-nos amb els altres, creant xarxes d'expansió i desplegant coneixement.

Tecnologies que ens fan persones

Eudald Carbonell, un dels directores de les excavacions d'Atapuerca, en una entrevista recent deia que el nostre cervell no està preparat per assimilar els canvis tan ràpids del moment que vivim: “El foc és un invent de fa 600.000 anys que va trigar més de 200.000 a arribar a tots els humans. El mòbil ha fet el mateix en menys de 20 anys. Els dos invents canvien les relacions socials perquè la tecnologia fa que augmenti la socialització dels primats humans. El que passa és que ara estem reaccelerats. La generalització del foc va exigir centenars de milers d'anys; avui dia, passa el mateix en un any. La vida va massa ràpida. El nostre cervell no està preparat per a canvis tan ràpids. Encara que ha evolucionat, és

En la gran majoria de contextos organitzacionals, els treballadors participen molt poc de l'origen del procés, és a dir, en la definició de “què volen fer, quin sentit té allò que desenvoluparan, com ho faran i com s'organitzaran.

el d'un primat i no arriba a tant. Ara ja som socialitzats per les màquines”.

Per a qualsevol organització, igual que per a les persones, la tecnologia permet estendre les capacitats de relació. Podem tancar-nos en la nostra psicologia primitiva i considerar que la comunicació cara a cara, mirant-nos als ulls, és l'expressió màxima de relació interpersonal. De moment sembla que és així. Però si no anem més enllà i acceptem que avui dia la tecnologia permet desenvolupar les nostres capacitats de relació interpersonal estem negant la nostra condició d'humans, aquests éssers que es distingeixen dels animals per la seva capacitat de crear i utilitzar la tecnologia en benefici propi.

Les empreses cooperatives han posat sobre la taula la importància del compromís entre les persones. La subordinació del capital és evident quan anteposen la capacitat de cada persona sòcia de decidir amb el mateix valor individual en òrgans col·legiats. L'assemblea de socis, com a òrgan suprem de la cooperativa, delega en el consell rector i, d'aquesta manera, es fa real la força del col·lectiu. No obstant això, aquest model de consens i diàleg intern genera tensions i, de vegades, alenteix la presa de decisions. Les cooperatives fa temps que van iniciar el seu particular camí pels territoris de la competitivitat, com la resta de la seva competència, i és possible que s'hagin de replantejar la seva relació amb les tecnologies.

És evident que la cooperativa ha presumit molt de les intenses connexions emocionals entre sòcies i socis. A més, quan es defineix, sol incloure el compromís amb el seu entorn de referència immediat. La cooperativa està connectada de manera natural al seu context. Però tot això segueix immune a l'evolució de les formes de relació entre els éssers humans?, no canvien les formes?, es mantenen els valors que van fer que grups de persones s'ajuntessin per idear un projecte compartit? El temps corre de pressa i, com deia Eudald, “el nostre cervell no està preparat per a canvis tan ràpids”. O sí, que ho està? Perquè les persones ens diferenciem dels animals per la capacitat d'utilitzar tecnologia. I aquesta tecnologia també serveix per socialitzar-nos. Això és evident si pensem en l'ús que fem avui dia del telèfon mòbil o del correu electrònic. La connexió entre humans està intervinguda en bona part per la tecnologia, però aquesta permet relacions impensables fa ben pocs anys.

Les empreses són competitives en la mesura que desenvolupen les seves connexions. I són necessàries tant la qualitat com la quantitat de les connexions. Els mercats estan plens

de possibles companys de viatge, empreses que poden sintonitzar amb la nostra forma d'entendre els negocis. Estan aquí, esperant que els brillin els ulls quan algú se'ls acosti i els parli en un llenguatge que construeix ponts. Potser ja no queda més remei que trencar els límits imaginaris de les empreses cooperatives i foradar-ne els perímetres perquè entri la llum i s'aïregi l'interior. Les cooperatives necessiten conversar amb els seus mercats, fer que es converteixin en persones, per tal que les connexions cristal·litzin en interaccions humanes, plenes de sentit. La tecnologia està al servei de l'empresa per ajudar-la a socialitzar amb clients, per ajudar-la a convertir-los en persones amb les quals desenvolupar relacions d'enriquiment mutu. Pensem, per exemple, en un bloc, una forma de generar conversa que se sinceri i busqui el diàleg amb persones que estan aquí, que ara són desconegudes, però a les quals obrim la porta perquè entrin, si volen, en la conversa.

Quan acabava el segle passat, Rick Levine, Christopher Locke, Doc Searls i David Weinberger van redactar 95 tesis sobre com comprenien la relació de l'empresa amb el mercat; era The Cluetrain Manifest.¹ Entre d'altres, afirmaven: "Internet està permetent converses entre persones que abans, simplement, eren impossibles" o que "en molt pocs anys l'homogènia veu dels negocis (el so de la visió, la missió i els fulls publicitaris) sonarà tan artificial com el llenguatge de la cort francesa del segle XVIII". Les coses són més senzilles. És conversar, és argumentar, és exercir la crítica i créixer mitjançant el diàleg. La xarxa destrossa la idea de jerarquia en una espessa malla de relacions on no hi ha cap centre decisor per on passin, obligatòriament, els acords. Cada part té la seva capacitat per prendre decisions.

Xerris Handy va publicar el 1991 un magnífic article a *Harvard Business Review*: "Federalisme en la gestió empresarial". Argumentava que les organitzacions haurien de funcionar aplicant, entre uns altres, el principi de la subsidiarietat. Allà on es pugui prendre la decisió, que es prengui. Per què dur-la a un altre lloc on s'alenteix el procés i es perd visió real de la situació? Els models basats en xarxes requereixen responsabilitat en cada punt de connexió. Allà on es troba la informació pertinent, cal prendre la decisió. Pot ser errònia o encertada, però és la millor de les possibles en tant que és la que habitualment disposa d'informació de primera mà. Això no treu, és clar, que es complementi amb informació d'altres parts del sistema, però la responsabilitat última de la decisió hauria d'estar allà, al lloc més proper possible.

La cooperativa està connectada de manera natural al seu context. Però tot això segueix immune a l'evolució de les formes de relació entre els éssers humans?, no canvien les formes?

1: Les 95 tesis d'aquest manifest estan disponibles a la Wikipedia: http://es.wikipedia.org/wiki/Manifest_Cluetrain/

Subsidiarietat i conversa. Dos components que estan adherits a les tecnologies del web 2.0, el web social. Les cooperatives de consum ja ho saben. Acaben de publicar un fantàstic informe: “Millores de l'accés dels consumidors en l'ús de les noves tecnologies de la comunicació”. Les persones i també les organitzacions tenim tecnologies al nostre abast com mai abans s'ha tingut. Una persona, una cooperativa, qualsevol organització, sigui gran o petita, pot utilitzar eines senzilles i gratuïtes per conversar amb el món. Si l'any 2007 la revista *Time* deia que el personatge de l'any eres tu, i no qualsevol personatge famós, és perquè ara tens la capacitat d'autoexpressar-te com mai abans no havies tingut. A les empreses els passa el mateix. Però les grans tenen un problema: la seva veu sona massa poc humana. I això és un problema, un autèntic problema.

Les empreses necessiten ara convèncer les persones que són dignes, que es mereixen una oportunitat. Google és un generador d'identitat pública. Et descobreix, parlis o no parlis. Google et troba i diu coses de tu. La teva única defensa és conversar a Internet per fer possible que Google trobi la teva conversa i digui de tu el que dius amb les teves opinions, amb els teus arguments, amb els teus èxits i els teus fracassos. Com sobreviuràs en un món on la transparència s'està convertint en l'estàndard? Don Tapscott publicava fa un parell d'anys *The Naked Conversation: How the Age of Transparency Will Revolutionize Business*. El seu argument és ben simple: no et podràs ocultar, ni tu com a persona ni la teva empresa. Així és que les regles han canviat; ara solquem aigües transparents. És la cultura de l'exposició.

I en aquest escenari, les empreses cooperatives continuen, en bona part, presumint del seu model de consens, del seu model democràtic. Participació garantida per estatuts socials i reglament de règim intern. Les cooperatives s'organitzen per dotar-se d'estructures de participació. Però la inèrcia condueix a extremar el contacte cara a cara, l'assemblea, la reunió. I aquí guanyem i perdem. Si l'experiència és positiva, reforcem la convicció que aquest tipus de connexió és fonamental. Aquí ancorem els fonaments per a compromisos superiors. Però si l'experiència no és positiva, perdem temps i perdem alguna cosa molt més important: confiança. I dit això: tenen alguna cosa aportar les tecnologies en aquest complex panorama? Doncs sí, sobretot quan parlem del web social.

Els mercats requereixen relació en temps real, però en geografies cada vegada més disperses. Les empreses han de

superar les limitacions de temps i espai per moure's lliurement en un món en constant evolució. Si esperem a comparar temps i espai, les oportunitats de vegades passen de llarg. Entre altres terrenys, és aquí on les noves tecnologies d'informació i comunicació ens ajuden a treballar. Mentre que el coneixement és el que necessitem per exercir les nostres professions, és fonamental desenvolupar les competències per manejar informació dispersa i sobreabundant. Segurament trobem a faltar aquell *Just-In-Time* físic aplicat a la informació. No obstant això, tenim tecnologia que pot treballar per a nosaltres, no per automatitzar tasques, sinó per potenciar les nostres capacitats. Blocs, wiki, RSS o etiquetatge social són el llapis i el paper del segle XXI. Però són llapis capaços de fer meravelles. És responsabilitat nostra aprendre a utilitzar-les, perquè, en bona part, la nostra eficiència com a persones que treballem amb coneixement en depèn.

Les persones poden contribuir de manera que la tecnologia reculli les seves aportacions i les retorni a la col·lectivitat amb valor incrementat. Els wiki, per exemple, ens permeten construir coneixement explícit de manera acumulativa i amb plena traçabilitat de contribucions. L'etiquetatge social permet socialitzar el mercat d'informació rellevant, de manera que després puguem buscar continguts segons opinions humanes i no extreures directament de determinats algoritmes. Els wiki o l'etiquetatge social són activitats dels humans, de les empreses, de la mateixa manera que ho una encaixada o una transacció comercial. Són connexions de les quals emergeix una certa intel·ligència col·lectiva, tal com ha analitzat el filòsof Pierre Lévy o com estudien Thomas M. Malone i els seus col·legues al Center for Collective Intelligence del Massachusetts Institute of Technology.

Així doncs, estem davant d'una oportunitat extraordinària per a les persones i també per a les empreses, per petites que siguin (i millor que siguin petites). Les tecnologies ajuden a reutilitzar el coneixement de les persones que ens envolten, però és en petits grups on aquestes persones interactuen de manera natural i poden complementar les capacitats que agreguen les tecnologies. En un moment en què les connexions són fonamentals, les cooperatives poden posar sobre la taula el seu model de gestió democràtic, que no té per què perdre velocitat i decisió en ple segle XXI. No es tracta de sentir-se agredits per una tecnologia incontinent que envaeix les vides dels humans. Si aquesta és la percepció, hem de reconsiderar posicions i buscar ponts d'unió. És molt el que podem perdre si no "sintonitzem" la mateixa ona. Perquè, com escri-

Les tecnologies ajuden a reutilitzar el coneixement de les persones que ens envolten, però és en petits grups on aquestes persones interactuen de manera natural i poden complementar les capacitats que agreguen les tecnologies.

via Lawrence Lessig en el seu llibre *Por una cultura libre*, “No hi ha cap interruptor que ens pugui aïllar de l’efecte Internet”.

Conclusions

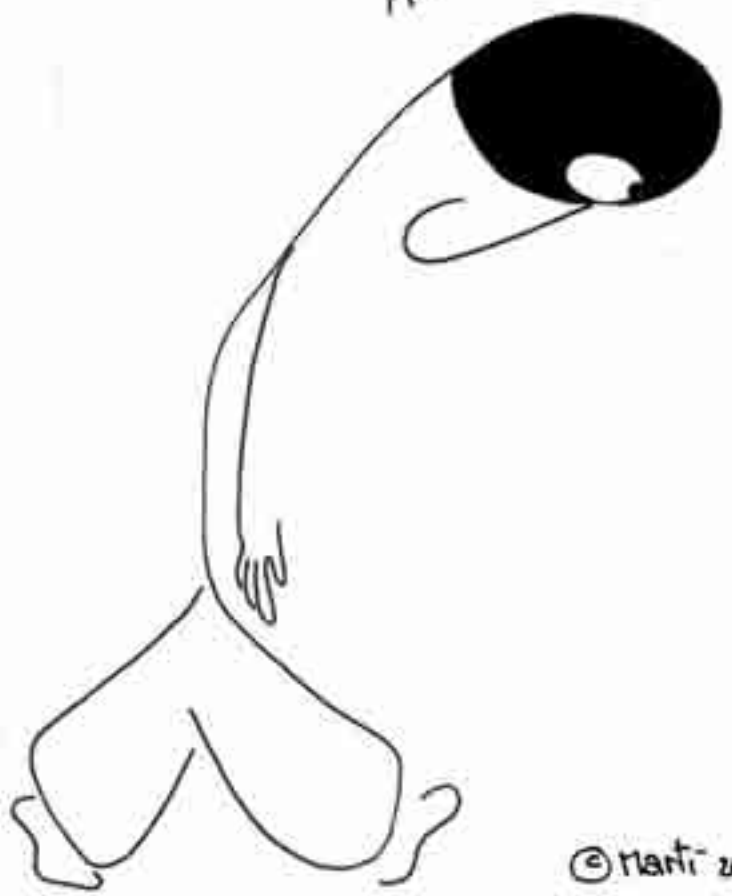
Les persones fan les organitzacions, no hi ha dubte. No hi ha organitzacions sense persones. Però perquè una organització funcioni necessita connexions fluïdes entre les persones que la fan possible. Es tracta de compartir coneixement i d’interactuar en situacions on es donin les condicions perquè sorgeixi nou coneixement. Quan dues persones s’entreguen mútuament una idea, cadascú no es queda amb dues idees sinó que totes dues entren en una espiral de nou coneixement.

No obstant això, aquesta connexió avui dia es pot portar a terme de maneres diferents. Mai abans el món no havia girat tan de pressa. El coneixement d’altres persones ens serveix quan ens hi connectem. I heus aquí que ara disposem de tecnologies que fa pocs anys ni tan sols hauríem estat capaços de somiar. La ciència-ficció ha arribat i les persones no podem renunciar a fer servir tecnologies que ens fan més humanes, que potencien les nostres capacitats de relació social. Les organitzacions tampoc no ho han de fer.

I ara que el món gira tan de pressa, que reconeixem el ventall de possibilitats que ens obren les noves tecnologies en aquest remolí de canvis, que les tecnologies ens permeten expandir les nostres connexions i acostar-nos al coneixement d’altres, que el coneixement es constitueix en una font d’avantatge competitiu i que ens adonem que el fet que el factor clau de competitivitat apunti la persona requereix el desplegament d’un altre tipus d’organitzacions diferents del model imperant... I ara, què passa amb les cooperatives? Afortunadament, podem dir que els valors cooperatius que funcionaven contrarorrent en el context competitiu anterior, fins al punt que en moltes cooperatives es difuminaven completament, avui es presenten alineats amb les noves fonts d’avantatge competitiu. Potser només cal que aquestes adquireixin consciència d’aquest fet i comencin a utilitzar tot el que poden tenir al seu abast, com noves idees i filosofies d’organització i noves tecnologies que expandeixin les formes de connexió, per tal de desplegar les seves fonts pròpies d’avantatge competitiu.

Els valors cooperatius que funcionaven contrarorrent en el context competitiu anterior, fins al punt que en moltes cooperatives es difuminaven del tot, avui es presenten alineats amb les noves fonts d’avantatge competitiu.

Andante lugubre



© Marti 2008

Les dinàmiques de l'altra economia a Roma

Erika Lombardi, Dario Carrera i Els Reynaert



L'altra economia a Itàlia: concepte i pràctiques

Des del segle XIX, l'economia liberal amb els seus tres axiomes –lliure mercat del treball i de la terra, patró or i lliure intercanvi de béns i serveis–, governa la major part de la producció i dels intercanvis a escala mundial i es percep com l'única forma possible. Les organitzacions de base, però també les entitats locals, estan reflexionant sobre la insostenibilitat ambiental i social de l'economia neoliberal i els seus límits en una distribució equitativa de la riquesa.

El que encara no s'ha acabat d'investigar és com aquesta concepció de l'economia de mercat ha separat totalment el sistema econòmic de les relacions socials i ha fet dependre les segones del primer. Conseqüentment, el sistema ha tingut uns efectes devastadors ben evidents per a tots: malgrat viure un desenvolupament tecnològic sense precedents i la introducció de llibertats fonamentals per a l'ésser humà, l'últim

segle ha portat unes diferències de desenvolupament i de benestar cada cop més grans entre els països (rics) del nord i els països del sud del planeta.

És en aquest context on ha nascut i s'ha desenvolupat una altra economia formada per pràctiques petites però dinàmiques que promouen una alternativa i afavoreixen comportaments sostenibles i solidaris pel que fa a la producció, el comerç, el consum, l'estalvi i l'ús dels recursos naturals. Pot ser útil imaginar-se aquesta altra economia com una xarxa o, millor encara, com un conjunt de xarxes, d'operadors econòmics (però també institucionals, polítics i culturals) amb un comportament que es basa en els principis originals de funcionament que posen en el centre de l'acció el bé comú i col·lectiu.

Avui dia, ja hi ha diverses pràctiques que van en aquesta direcció. Si volem traçar-ne un quadre general, podem partir d'algunes característiques comunes:

L'altra economia rebutja els objectius de creixement, de desenvolupament i d'expansió il·limitats, la persecució dels beneficis al preu que sigui, la utilització de les persones per part dels mecanismes econòmics i en l'únic interès d'altres persones, la manca de respecte pels drets humans, per la natura i per les seves exigències de reproducció dels recursos.

En particular:

- 1 L'altra economia considera l'*ecocompatibilitat* una condició essencial per al seu funcionament: preveu activitats destinades a recuperar i restablir els recursos naturals i considera prioritària la protecció dels mecanismes biològics i l'ús dels recursos naturals i energètics que siguin reproduïbles.
- 2 Qualsevol valor creat es *reinverteix* en les activitats de l'altra economia. Això no vol dir que estigui necessàriament mancada de beneficis des del punt de vista formal, sinó que actua per limitar les distorsions dels comportaments econòmics que deriven de la lògica del benefici.
- 3 Les empreses de l'altra economia tendeixen a l'*eficiència*: és a dir, a mantenir l'equilibri economicofinancer, a crear nous llocs de treball, a millorar la qualitat dels productes, a eliminar els danys per a la salut i l'entorn.
- 4 Totes les realitats de l'altra economia, constituïdes de manera formal o informal, s'interrelacionen amb actitud *cooperativa*. Eviten, per tant, la competició però no la multiplicitat ni la competència. Amb aquesta finalitat s'han dut a terme pràctiques de transparència, de dife-

renciació de productes i serveis, i s'ha valorat el lligam amb els territoris.

- 5 Cada operador de l'altra economia s'esforça a produir valor sobre la base de la seva activitat real evitant amagar informació, i assumeix la condició de garantir la màxima *transparència* i d'adoptar totes les eines necessàries per permetre a tercers fer una valoració correcta dels béns i serveis oferts.
- 6 Les activitats de l'altra economia tendeixen a assegurar la màxima inclusió i *participació*, a garantir, en els nivells més alts, la responsabilització de tots els actors (ciutadans, treballadors, finançadors, institucions, clients, etc.) implicats en la producció i l'intercanvi. Les regles d'inspiració democràtica es consideren el nivell mínim que cal respectar, a la vegada que es persegueixen normes de valors superiors que garanteixin el màxim consens i la màxima participació.
- 7 L'altra economia promou les *economies* i els productes *locals*, que utilitzen tecnologies i procediments productius adequats als territoris i als seus recursos i que permeten la valoració col·lectiva del patrimoni natural i humà de cada territori.

L'agricultura biològica és una forma de producció agrícola que respecta el medi ambient, la biodiversitat i la salut dels consumidors.

Les formes d'organització que es trien per part de qui promou l'altra economia són molt diverses, encara que és molt important la prevalença de les realitats associatives i cooperatives. Pel que fa a les activitats, en canvi, n'hi ha algunes sobre les quals es concentra principalment l'atenció de qui està duent a terme aquestes experimentacions. Tot seguit fem una llista de les principals activitats (que no es poden considerar exhaustives) i d'algunes de les seves característiques.

L'agricultura biològica (i biodinàmica)

L'agricultura biològica és una forma de producció agrícola que respecta el medi ambient, la biodiversitat i la salut dels consumidors. És l'única forma d'agricultura controlada per lleis europees i nacionals basades en un sistema de control uniforme a tota la Unió Europea.

A Itàlia el mercat dels productes biològics viu un moment d'expansió notable: ocupa el primer lloc del món pel que fa a les empreses productives i de transformació (63.156) i el primer lloc d'Europa i el tercer del món en superfícies cultivades (1.182.403 hectàrees).

Les superfícies de cultiu biològic representen a Itàlia el 7,88% de la superfície agrícola útil; la major part d'aquesta

superfície (65,9%) i de les empreses de producció i transformació (65%) es troba en la zona central i meridional, sobretot a les dues illes principals.

Pel que fa al consum dels productes biològics, aquests constitueixen el 2% del consum total d'aliments, amb una facturació superior als 2 miliards d'euros. A Europa ocupem el tercer lloc com a consumidors, després d'Alemanya i França, tot i que a molta distància dels primers.

L'agricultura biodinàmica utilitza la dinamització dels principis actius naturals i els cicles dels astres per tenir cura dels cultius; encara que s'ha dotat de sistemes de certificació, és avui dia menys coneguda i té menys difusió que l'agricultura biològica.

El comerç just i solidari

Té l'objectiu d'importar i vendre als països rics del "nord del món" mercaderies produïdes amb dignitat i que s'han pagat a un preu estable i més alt respecte d'aquell de les borses de les matèries primeres (o del que no paguen els importadors d'artesanía del sud).¹ Com a forma paritària de cooperació internacional, els importadors s'ocupen de garantir anticipacions sobre les vendes i préstecs per invertir a favor dels productors, i d'estimular l'intercanvi intercultural entre els països involucrats.

A Europa hi ha prop de 3.000 botigues de comerç just i 96.000 voluntaris. El volum de negocis és de gairebé 4.200 milions d'euros. A Itàlia, amb una història més breu en aquestes experiències, hi ha 350 botigues, 10 organitzacions importadores, un miler de voluntaris i prop de 150 treballadors, però el fenomen està en continu creixement: alguns productes del comerç just i solidari poden trobar-se en grans distribuïdores.

La banca ètica

El moviment de la banca ètica neix amb la finalitat de proposar una manera diferent d'utilitzar els diners en comptes de fer-ho de manera especulativa. Es tracta d'emprar-los com a instrument per mantenir les xarxes socials i desenvolupar el territori. A més, nega l'ús de l'estalvi a aquells operadors que en puguin fer un ús "discutible": comerç d'armes, explotació dels territoris dels països del sud o contaminació mediambiental. L'activitat financera, que implica el desplaçament dels recursos de qui en té en excés cap a qui no en té, es troba al centre de la crítica i de la proposta d'aquests operadors.

1: Per a una anàlisi teòrica i històrica d'aquestes experiències, cfr. Perna, (1998).

A Itàlia operen des de finals dels anys 70 les mútues d'autogestió: societats financeres que recapten estalvis i redistribueixen préstecs entre els socis de manera mutualista i segons els principis de transparència, cooperació i solidaritat. L'any 1998 també va néixer la Banca Popolare Etica², que és el primer operador bancari d'Itàlia que s'inspira completament en els principis de la banca ètica i finança exclusivament el sector terciari i l'altra economia.

El consum crític

El consum crític és una manera de consumir, és a dir, d'adquirir i utilitzar béns i serveis, segons els criteris de protecció de la natura, de respecte dels drets i de la solidaritat internacional. Es basa en la consciència de la insostenibilitat –ambiental i social– dels nivells de consum actuals del nord. En aquest sentit, consum crític significa sobretot la reducció dels nivells de consum, la recuperació i la reutilització dels materials i el reciclatge dels residus, la tria de comprar allò que s'ha produït amb les tecnologies de menys impacte ambiental i amb materials reciclats o matèries primeres que no siguin escasses i no estiguin a punt d'exhaurir-se, no escollir el que s'ha produït amb l'explotació del treball d'adults i d'infants. Però sobretot significa reflexionar sobre l'estil de vida propi, tot posant com a prioritat la sociabilitat i els ritmes naturals de vida, i fer de l'acte de consum un moment per satisfer les necessitats reals.

Una forma específica de consum crític són els grups de compra solidària (GAS): grups de persones que es reuneixen per adquirir conjuntament no només sobre la base de la qualitat i el preu dels productes, sinó de criteris ètics.

El turisme responsable

El turisme responsable neix, a escala europea, com un moviment de crítica a la indústria turística de masses que sovint no respecta les comunitats i els territoris amfitrions. No ha estat fins fa poc que s'han desenvolupat a Itàlia iniciatives en aquest sector.

Per això, les pràctiques en aquest àmbit les promouen gairebé sempre les associacions culturals o les organitzacions no governamentals, actives en la cooperació al desenvolupament. De tots els components de l'AITR (l'associació coordinadora que reuneix tots o una gran part dels subjectes del turisme responsable en l'àmbit nacional), només una, la milanesa Pindorama, ha adquirit recentment l'estatus d'operador turístic.

El comerç just i solidari importa i ven als països rics mercaderies produïdes amb dignitat i que s'han pagat a un preu estable i més alt respecte del que es paguen a les borses de les matèries primeres.

2: Banca nascuda l'any 1998 per iniciativa d'uns quinze mil ciutadans i un centenar d'organitzacions de la societat civil. Té la seu central a Pàdua, caixers a les principals ciutats, finança de manera prioritària les organitzacions sense ànim de lucre i avalua els projectes de sostenibilitat en funció del seu impacte ambiental i social. Vegeu en aquest mateix número l'entrevista amb Favio Salvato.

El tema del turisme responsable s'associa al dels intercanvis juvenils i del voluntariat internacional, que brinda als joves (i als no tan joves) l'oportunitat de visitar un altre país gastant poc, viure una experiència educativa i intercultural i dur a terme pràctiques solidàries en els territoris d'acollida.

El programari lliure

Representa una tria de consum responsable en l'àmbit informàtic. S'anomena programari lliure quan es pot executar, copiar, distribuir, estudiar i modificar lliurement, i en el qual les instruccions estan obertes a tots (*open source*). El programari lliure s'insereix en els moviments més amplis que tenen la finalitat de compartir els coneixements i la pluralitat de la informació. Sovint s'ha desenvolupat de manera compartida i cooperativa i no competitiva i inclou desenvolupadors (productors) i usuaris (consumidors), en xarxes reals d'economia solidària.

Segons els seus promotors, afavoreix l'ocupació local perquè les inversions necessàries per adquirir les còpies de maquinari recauen en els serveis d'instal·lació, configuració i formació que s'ofereixen en el territori.

Les energies renovables

Finalment, cal mencionar les activitats de producció de les energies renovables i netes i de sensibilització en favor de l'estalvi energètic i la reutilització dels béns i dels recursos. Concretament, augmenta l'interès de produir energies a escala local amb sistemes eòlics o biomasses. A Itàlia, a més, s'estan desenvolupant diverses cooperatives i empreses que fan educació i difusió del consum i instal·len plaques solars i fotovoltaiques, encara que amb l'ajuda de les institucions locals, que comencen a fer polítiques respectuoses amb el medi ambient i la reproducció dels recursos.

Les polítiques de l'Ajuntament de Roma per promoure l'altra economia

Un dels experiments més ambiciosos dels últims anys ha estat intentar utilitzar les inversions de suport als projectes empresarials per canviar el model de desenvolupament econòmic local a les zones de la perifèria de Roma. Partint d'una concepció innovadora de desenvolupament econòmic, que ja no pot interpretar-se només com un creixement d'agregat i de facturació, sinó com un enfocament integrat per

polítiques diverses (socials, ambientals, urbanístiques i econòmiques), que rarament s'utilitzen de manera sinèrgica.

El punt de partida del projecte ha estat la decisió de l'Ajuntament de Roma d'utilitzar d'una manera innovadora els incentius financers relatius als fons assignats al Ministeri de les Activitats Productives d'acord amb l'article 14 de la Llei 266/1997.³ Es tracta d'un cas positiu i lloable d'interacció entre els nivells de govern nacional i local, com demostren una gran part de les experiències en les altres ciutats implicades.⁴

L'objectiu és fer néixer o consolidar petites empreses que, amb la seva presència, requalifiquin un territori; es tracta, doncs, d'imaginar un model de relacions mol·leculars, de xarxes, en què l'empresa es torna una fitxa d'un mosaic social i territorial, que es construeix dia a dia.

Així ha nascut un sistema complex d'intervencions vistes no solament com una distribució de les contribucions de les empreses, sinó com una xarxa de lligams, relacions i informacions que ajudin al creixement del teixit social primer i econòmic després.

En aquest enfocament s'ha dedicat una atenció especial a aquelles empreses que produeixen respectant les persones, l'entorn i que alhora creen xarxes socials. L'objectiu de reorientar cap a aquests comportaments virtuosos les pràctiques de les empreses de la ciutat s'ha perseguit a través d'un grup d'acions, de tipologia i nivell d'impacte diferents:

- requisits preferencials per accedir a les inversions de suport a projectes empresarials;
- estructures de servei, informació i formació;
- sensibilització ciutadana;
- llançament de projectes específics que puguin incidir en els processos productius, econòmics i financers.

S'ha arribat, doncs, a un 15% de petites empreses (entre les quals n'hi ha que reben ajudes) que s'esforcen a avaluar l'impacte socioambiental de la pròpia activitat, a més del naixement de diverses botigues de comerç just i solidari, punts de venda o de transformació dels productes de l'agricultura biològica. Això significa que hi ha un nombre creixent d'operadors a Roma que comença a arriscar-se amb la cultura de la responsabilitat d'empresa i dels instruments per gestionar-la.

També per això, per reforçar i mantenir en el temps un incentiu així, s'ha constituït un instrument que acompanyi les empreses en aquest nou trajecte de "responsabilització" socio-cultural. És evident, de fet, que si es vol promoure un creixement cultural dels petits emprenedors (entre d'altres) cal proveir

3: Llei molt àmplia en matèria d'intervencions extraordinàries per al desenvolupament i l'ocupació, proposada pel Ministre d'Indústria d'aleshores, Pierluigi Bersani. L'art. 14 preveu finançar intervencions de manteniment de l'emprenedoria que es promoguin en les àrees metropolitanes amb la finalitat de "superar les situacions de degradació urbana i social".

4: Són les deu grans ciutats italianes. A més de Roma, hi ha Bari, Bolonya, Càller, Florència, Gènova, Milà, Nàpols, Torí, Venècia. Reunides en xarxa, aquestes administracions també han intentat en els últims anys de coordinar-se i d'intercanviar pràctiques i solucions.

totes les seves activitats de formació, guia metodològica, posada al dia i compartició de la informació. Amb aquesta finalitat s'ha creat un Centre per a l'Empresa Ètica i Responsable (www.respet.org), que té el deure de sol·licitar, formar i assistir el teixit productiu romà durant aquest viatge. Per donar més força al projecte s'ha signat un protocol específic d'entesa amb la Cambra de Comerç de Roma per intentar aconseguir conjuntament l'objectiu d'una acció de sensibilització i formació per a les empreses de la ciutat (www.romaresponsabile.it).

Pel que fa a les pràctiques de responsabilitat d'empresa assumeixen un paper de guia i d'impuls els projectes de l'altra economia.

Per això, l'Ajuntament de Roma, particularment la Conselleria de Polítiques per a la Perifèria, el Desenvolupament Local i el Treball, ha promogut com una de les primeres accions, una taula de consulta amb les organitzacions actives de Roma que s'han interessat en aquest àmbit.

Així va néixer el 2002 la Taula de l'Altra Economia, un grup de treball permanent on avui dia participen més de quaranta realitats. La Taula organitza activitats informatives, d'estudi, de recerca i de formació. Es reuneix periòdicament per organitzar iniciatives i per parlar amb l'Ajuntament de les qüestions relatives a l'altra economia.

Actualment el projecte més representatiu que neix del treball de la Taula és sens dubte el de la *Ciutat de l'Altra Economia*: un espai d'exposició i venda dels productes de l'altra economia; però també de laboratori, espai cultural i lloc de trobada. Es va inaugurar el 29 de setembre de 2007, està situada en el que abans era l'escorxador de Roma, i dona vida a un punt de promoció fonamental, posada en xarxa i consolidació de les experiències de l'altra economia de la ciutat.

Única experiència d'aquest tipus a Europa, aquest projecte pot, a més, representar l'eix –tal com va establir la Junta de l'Ajuntament el febrer del 2005– per desenvolupar un veritable districte ciutadà de l'altra economia, una xarxa densa d'intercanvis i relacions econòmiques i financeres, però també culturals i socials que, des del comerç electrònic fins als grups de compra, desenvolupi a diversos nivells la nova emprenedoria ciutadana segons un enfocament coherent amb la requalificació del territori.

Un altre treball periòdic de la Taula consisteix a implicar l'ens públic en la preparació de la Festa de l'Altra Economia. Té lloc el desembre de cada any, i des del 2004 també es fa al juny. Dura tres o quatre dies i és una ocasió per presentar a un públic ampli els productes del comerç just, de l'agricultura biològica

però també de l'artesania, els mètodes de reutilització, les energies renovables i algunes iniciatives culturals originals. Durant la festa es duen a terme representacions, trobades i debats amb convidats nacionals i internacionals sobre temes de l'altra economia.

Finalment, algunes organitzacions de la Taula que s'ocupen específicament del consum crític han promogut una campanya per a l'acceptació, per part de l'Ajuntament de Roma, d'uns patrocinis ètiques. És a dir, que les ofertes per promocionar aquest comportament, des del punt de vista social i ambiental, no es discuteixin i no es boicotegin per part de la societat civil. Després que s'exclogués la Nestlé de la manifestació Eurochocolate, l'Ajuntament va aprovar i reconèixer una Comissió Ètica, que avaluarà el perfil ètic de les empreses amb les quals l'administració de l'Ajuntament pot estipular acords de promoció.

A més, l'Ajuntament, sempre amb els fons de la Llei 266/1997 per a la promoció de les empreses a les perifèries degradades de les grans ciutats, entre les quals hi ha una *incubadora d'empreses socials i una incubadora del programari lliure*. La incubadora de les empreses socials és un laboratori per al desenvolupament de les noves empreses socials i de l'altra economia, situades a l'interior d'una escola de Garbatella i garanteix els serveis d'assistència tècnica, assessorament, disseny i orientació per a les organitzacions, cooperatives i associacions que tinguin interès a activar una empresa sense ànim de lucre a Roma (vegeu el paràgraf 3.1 per a una descripció més detallada). La incubadora del programari lliure, situada al barri de San Basilio, està dedicada completament a les empreses que es basen en aquesta economia.

La Conselleria finalment es basa en un *banc no armat* i la seva operativitat està lligada al territori. Ja des del 2002 s'ha instaurat una relació estable amb el Crèdit Cooperatiu de Roma. L'Ajuntament de Roma va aprovar en el desembre del 2002 l'adhesió lliure a la Banca Popolare Ètica i el 2004 va estipular amb aquesta un conveni per facilitar l'accés al crèdit a aquelles empreses de l'altra economia que van obtenir fons de la llei 266/97.

InVerso – Incubadora de les empreses socials de Roma

Per incubadora d'empresa s'entén un espai físic que allotja noves empreses i posa a la seva disposició serveis materials i no materials per facilitar-ne el desenvolupament.

Les incubadores d'empreses són estructures que han d'estimular i donar suport al naixement de noves activitats d'em-

El moviment de la banca ètica neix per proposar una manera diferent d'utilitzar els diners en comptes de fer-ho de manera especulativa.

prenedoria, a través de l'oferta de recursos físics i serveis logístics, assistència empresarial activa, accés als canals privilegiats de finançament i suport en l'ús dels serveis tècnics i de negocis.

La incubadora d'empresa social, implementant tècniques i metodologies utilitzades per al naixement de noves empreses, es dirigeix a les capes de la població exclosa del món del treball i a les noves figures empresarials orientades a fer accions en sectors de l'altra economia entre els quals (a més d'aquells relatius als serveis a la persona, és a dir, socioassistencials) destaquen l'energia renovable, el comerç just i solidari, el turisme responsable, el programari lliure i la banca ètica.

Un dels punts crítics més immediats i forts quan es constitueix una empresa és la seu, és a dir, l'espai físic on duu a terme tasques administratives, simplement de secretariat, més que de distribució efectiva dels serveis. Els espais i els instruments que es posen a disposició de la incubadora constitueixen un gran avantatge competitiu, en particular si es pensa en les dificultats logístiques naturals i el grau d'incidència que els costos fixos poden representar en la fase d'inici de qualsevol iniciativa empresarial.

A aquestes crítiques segueixen les dificultats de gestió dels recursos humans i financers, l'accés limitat al crèdit, el nivell mitjà-baix de *know how* i de professionalització expressa dels "emprenedors socials", acostumats a gestionar comandes i finançament gairebé exclusivament públic.

El futur emprenedor social pot disposar a l'interior de l'estructura de la incubadora del suport tècnic, científic i logístic a costos moderats (en molts casos gairebé nuls), necessaris per constituir l'empresa social i iniciar-la.

Les instal·lacions consisteixen en una habitació amb ordinador, connexió a Internet, línia telefònica, fax etc.

Els elements de suport tecnicocientífic poden consistir en:

- assistència en el període de preincubació per identificar amb els futurs empresaris trajectòries i recorreguts que vagin de la idea d'empresa social a l'actuació de l'empresa;
- acompanyament en la fase d'incubació (disseny de la idea d'empresa, redacció del pla d'empresa, recerques de mercat, anàlisi dels usuaris potencials);
- tècniques de *fund raising* i *fund management*;
- desenvolupament de les capacitats del treball en xarxa cap a les altres realitats incubades (treball en xarxa intern) i cap als actors (públics i privats, amb ànim de

lucre i sense ànim de lucre) externs a la incubadora (treball en xarxa extern);

- formació, entesa com a estímul fonamental per a la competència de la futura empresa social i com a competència, del subjecte incubat, que es pot aprofitar en el mercat;
- visibilitat en el territori per tal d'accedir als canals informatius i a les facilitats que li proporcionarà la xarxa.

El període d'incubació no supera els 18-24 mesos de mitjana, després dels quals les noves empreses socials, xarxes autosuficients, deixen l'ambient protector de la incubadora per introduir-se en el mercat de referència.

Un cop establitzades en l'economia local, les empreses socials tenen la responsabilitat d'oferir una aportació significativa a les creacions de xarxes externes, encoratjant un efecte multiplicador i incrementant, a la vegada, la facturació de les empreses incubades "alliberant" les posicions a l'interior de la incubadora que, al seu torn, iniciarà nous trajectes de posada en marxa de l'empresa social.

L'objectiu d'InVerso són les empreses socials i de l'altra economia de Roma actives des de fa menys de 18 mesos i que encara s'han de constituir; empreses que tenen la forma de cooperativa, cooperativa social o associacions, i rellevància econòmica actives en els sectors de l'altra economia.

InVerso actua en l'Ajuntament de Roma buscant contínuament la interacció amb les altres estructures semblants presents en el territori per tal de garantir a les empreses socials incubades un intercanvi continu d'experiències i d'idees amb la finalitat de continuar millorant, fer créixer la capacitat d'innovació i la promoció del partenariat per gestionar de manera comuna les iniciatives complexes.

Aquesta tendència pren força gràcies a la voluntat d'InVerso per fer tries orientades èticament i valorant els sectors de l'altra economia. Per exemple, utilitza com a gestor telefònic "Livecom" (cooperativa de Pàdua), l'únic gestor telefònic orientat èticament disponible també per als particulars; com a sistema operatiu (present en tots els sistemes informàtics) el programari lliure; com a cafè per a les pauses de feina a l'interior de l'estructura s'utilitza el cafè d'una botiga de comerç just i solidari ("Niente Troppo" de Roma); i per al servei de neteja una cooperativa social ("Il Gabbiano"). Pràctiques petites però sens dubte propedèutiques per activar els microprocessos de l'altra economia.

El consum crític és una manera d'adquirir i utilitzar béns i serveis, segons els criteris de protecció de la natura, de respecte dels drets humans i de la solidaritat internacional.

Amb aquesta finalitat, entre els punts forts de la incubadora hi ha l'esforç per donar garanties a les empreses del tercer sector (i quan sigui possible a les empreses incubades) els instruments per fer funcionar l'estructura. El servei de manteniment informàtica s'ha confiat a una empresa incubada (la cooperativa "Binario Etico"): InVerso és la primera estructura pública que utilitza, des que es va constituir, el programari lliure. S'ha confiat a dues empreses incubades la manteniment ordinària de la incubadora i la tasca de verificar els nivells de consum energètic (auditoria energètica), per exemple, verificar l'escalfament de l'estructura i estudiar solucions per eliminar-lo (cooperativa COEN i cooperativa Energetica).

La incubadora afavoreix la promoció de les comunitats locals mitjançant la creació d'un sistema en xarxa que dona suport a l'economia social.⁵ Aquesta xarxa, dirigida a vehicular les informacions i a transformar-les en oportunitats de desenvolupament per a les empreses socials, afavorirà alhora la millora de les qualitats dels llocs de treballs que es creïn. La centralitat de les organitzacions del tercer sector en les polítiques actives d'intervenció social, està donant vida a nous escenaris on es pot situar l'acció de l'empresa social.

Les accions empreses, seguint una lògica de treball en xarxa a diferents nivells, definiran i formalitzaran les relacions entre els subjectes econòmics, socials i institucionals del territori, per tal d'iniciar lògiques de districte noves. InVerso interacciona amb altres estructures similars per garantir a les empreses socials incubades un intercanvi continu d'experiències i d'idees encaminat a una millora contínua, a fer créixer la capacitat d'innovació i la promoció del partenariat per tal de gestionar conjuntament iniciatives complexes. Amb aquesta finalitat s'han dut a terme accions sinèrgiques amb les altres estructures de suport de l'empresa del territori (Camera de Commercio, Scientifici) itant a escala nacional com internacional.

Un cop establitzades en l'economia local, les noves empreses d'InVerso tenen la possibilitat de fer una aportació significativa per tal de crear xarxes externes, que tindran un efecte multiplicador que, al seu torn, incrementarà la facturació de les empreses "incubades".

A la taula següent trobareu una relació de les empreses incubades a InVerso.

5: Inverso es presenta també com un lloc virtual format per xarxes de relacions, de contactes i d'intercanvi entre la incubadora, els incubats i els subjectes locals, que s'uniran amb experiències anàlogues de caràcter nacional en una dimensió europea.

Taula 1 Les empreses socials d'InVerso

EMPRESA SOCIAL	SECTOR D'ACTIVITAT
Coop. Mag Roma	<i>Banca ètica</i>
Coop. Soc. Ubik	<i>Cooperació social (de tipus A)</i>
Coop. Soc. Autonomamente	<i>Cooperació social (de tipus A)</i>
Assoc. Historia	<i>Teatre social</i>
Coop. Energetica	<i>Energies renovables</i>
Coop. Coen	<i>Energies renovables</i>
Coop. Iranozoi	<i>Comerç just</i>
Coop. Binario Etico	<i>Reutilització i reciclatge</i>
Coop. Soc. Le Mat	<i>Turisme responsable</i>
Coop. Occhio del riciclane	<i>Reutilització i reciclatge</i>
Coop. Soc. Diversamente	<i>Cooperació social (del tipus A)</i>
Assoc. Depp	<i>Democràcia electrònica</i>
Coop. Soc. Itiner-anti	<i>Turisme responsable</i>
Coop. Soc. Blow up	<i>Cooperació social (de tipus B)</i>
Coop. I care assistance	<i>Cooperació social (de tipus A)</i>
Coop. Assistenza amica	<i>Cooperació social (de tipus A)</i>
Coop. Accademia Oriente	<i>Turisme responsable</i>
Coop. ArtGoldMaghreb	<i>Comerç just</i>
Coop. Soc. Equò	<i>Comerç just</i>

Font: www.inversoroma.it (dades actualitzades a l'octubre de 2007)

La Ciutat de l'Altra Economia

Al centre de Roma, en els antics espais restaurats del Campo Boario di Testaccio, 3.500 metres quadrats d'exposició, venda, actes i trobades per promocionar l'altra economia: agricultura biològica, comerç just i solidari, energies renovables, reutilització i reciclatge, turisme responsable, banca ètica, comunicacions obertes, biobar just i biorestaurant just.

Com va néixer la idea?

Com ja hem esmentat anteriorment, l'Ajuntament de Roma, gràcies sobretot a la Conselleria de Polítiques per a la Perifèria, el Desenvolupament Local, el Treball, va començar el 2002 un camí de codisseny conjunt entre les organitzacions de base que se senten part de l'"altra economia". Periòdicament es reuneixen prop de la Conselleria per debatre i suggerir les polítiques més apropiades per consolidar i promoure l'altra economia a Roma.

La Taula de l'Altra Economia és una estructura oberta, mancada de forma jurídica fins avui dia. Per accedir-hi només cal demanar-ho i subscriure una Carta dels principis que defineixen els valors de base a l'entorn del qual gira aquest món.

Des de fa un temps la Taula gestiona, amb el suport de l'Ajuntament, la Festa de l'Altra Economia, una fira de productes i iniciatives d'economia solidària romana acompanyada de moments de reflexió, actes i presentacions de nous projectes. L'objectiu és fer conèixer l'altra economia a un nombre de ciutadans més gran i alhora posar en contacte productors i consumidors. Al cap dels anys, la Taula ha proposat que la festa no es limités a alguns dies de l'any, sinó que pogués servir-se d'un lloc permanent obert al públic, que fos no només una vitrina, sinó també un lloc des d'on es desenvolupessin i es formessin noves empreses i projectes.

D'aquí sorgí la idea de la Ciutat de l'Altra Economia, un espai físic on el "consumidor responsable" pugui trobar productes biològics i de comerç just, els serveis de la banca ètica, les creacions dels artesans de la reutilització i el reciclatge, la informació sobre com estalviar energia i produir-ne de neta, i com utilitzar el programari lliure i els mitjans lliures i autogestionats. Però també un lloc on es poden realitzar trobades i cursos sobre aquests temes, jornades per a la promoció de projectes específics i el llançament de noves empreses i activitats.

Arqueologia industrial i bioarquitectura

La seu de la Ciutat de l'Altra Economia ocupa 3.500 m² recuperats de l'edifici de les antigues Pese del Bestiame, dels coberts i les marquesines del Campo Boario. La seva restauració conservadora, en sintonia amb les finalitats ètiques de la Ciutat de l'Altra Economia, es va fer d'acord amb els principis de bioarquitectura i amb solucions innovadores que respectessin el context històric. El projecte s'emmarca en un de més ampli de recuperació de la zona de l'Escorxador, que donarà lloc a la Ciutat de les Arts, un programa coordinat per la Conselleria de Polítiques Urbanístiques de la Programació i Planificació del Territori de Roma Capital, Departament IV.

El turisme responsable neix com un moviment de crítica a la indústria turística de masses que sovint no respecta les comunitats ni els territoris amfitrions.

Una ciutat a favor d'un consum responsable

La Ciutat de l'Altra Economia és un dels primers espais d'Europa que està completament dedicat a aquelles pràctiques econòmiques caracteritzades per l'ús de processos amb un impacte ambiental baix, que garanteixen una distribució justa del valor, que no persegueixen el benefici i el creixement a qualsevol preu i que prioritzen les persones i el medi ambient. La ciutat neix com un lloc de promoció de l'altra economia romana, i ofereix a totes les empreses del sector espais d'exposició, llocs de trobada, formació, recerca i desenvolupament.

Exposició i venda de productes

La ciutat està organitzada en espais d'exposició i venda de productes biològics, justos i solidaris, de reciclatge o reutilització de materials. Operadors de la banca ètica, del turisme responsable i del sector de les energies renovables estan a disposició per proporcionar informació i serveis. En el restaurant i el bar s'hi pot trobar menjar i begudes fetes amb productes provinents de l'agricultura ecològica i del comerç just i solidari.

Difusió de la cultura i compartició del saber

A la ciutat hi ha un centre de documentació i una biblioteca, zones d'exposició i d'espectacle, espais per a seminaris, trobades i cursos de formació. Un sector que, a més, està dedicat als nous mitjans, en particular a la difusió del programari lliure.

Serveis a les empreses de l'altra economia

Periòdicament s'organitzaran fires, convencions i actes per donar a conèixer els productes i serveis de les empreses de

l'altra economia i per comparar i intercanviar experiències de diversos països del món.

Projecció i gestió compartida

L'àmplia participació és un criteri d'acció que, aplicat amb èxit en la fase de projecció, s'utilitza també en la gestió de la ciutat.

Establir la modalitat de gestió és un procés complex. La Conselleria ha demanat a la Taula de l'Altra Economia per col·laborar amb els seus tècnics a fi d'identificar una modalitat de gestió que sigui alhora innovadora i eficient. Es preveu que d'aquí a tres anys s'assignarà tot l'espai a un consorci constituït expressament. La tria es basa en alguns principis generals elaborats en la Taula de l'Altra Economia.

Són els següents:

La gestió unitària

Entre els principis de la Carta que va elaborar la Taula de l'Altra Economia hi ha el rebuig de la competitivitat a favor d'una competència basada en la millora contínua i la diferenciació dels béns i serveis produïts, i en les relacions de cooperació entre les empreses.

En coherència amb això, no es podia acceptar la idea de dividir els espais de la Ciutat. S'ha cregut que era millor crear una entitat completament nova, que gestionés la Ciutat sencera amb una estratègia unitària, amb recursos i personal propis. D'aquesta manera totes les persones de la Ciutat amb una estratègia unitària i amb els seus recursos tindran l'espai just i seran objecte de polítiques uniformes, independentment de la rendibilitat que tinguin i de la seva visibilitat a l'exterior. El sistema ha estat concebut per permetre una responsabilitat compartida des del punt de vista de les opcions polítiques i dels costos i els beneficis econòmics.

La relació entre públic i privat

Quins béns i serveis ha de gestionar directament l'ens públic en favor de la comunitat sencera, i en quins només ha de desenvolupar un paper de garantia? Generalment, s'acorda que entre els primers hi ha aquells que poden considerar-se béns comuns (l'energia, l'aigua, però també els serveis socials, etc.) i, en el segon, aquells que, a més d'ésser d'utilitat pública, no demanen un control uniforme per garantir igualtat en la distribució i costos accessibles per a tots.

Segons aquesta visió, la Ciutat de l'Altra Economia, amb els seus productes i serveis, és sens dubte un valor per a la

ciutadania, però no requereix que l'Ajuntament el gestioni directament. Tanmateix, aquest ha d'assegurar l'obertura, la transparència i la coherència de la Ciutat amb els seus principis fundadors.

Aquesta convicció es confirma encara més amb una visió que no preveu la institució pública com a únic representant dels interessos comuns: els ciutadans organitzats al voltant d'interessos generals, i no pas de lucre o d'avantatge d'un grup en particular, poden considerar-se com una organització pública, ja que tenen com a objectiu el bé comú. Aquestes organitzacions, doncs, poden col·laborar amb la Institució en la gestió d'algunes activitats, estimular de manera útil l'auto-gestió des de baix i eliminar algunes distorsions pròpies dels monopolis públics.

Tot això es traduirà en una participació minoritària de l'Ajuntament en el consorci de gestió de la Ciutat o, en la seva absència, s'equilibrarà amb la identificació d'un paper de garantia externa.

La distribució equitativa de la riquesa

Com traduir a la pràctica aquest principi que la Taula esmenta tantes vegades? El concepte d'equitat es basa en la consideració de les necessitats efectives de cadascú, i no segons la igualtat entesa com una distribució dels recursos. Per això s'ha pensat en un sistema segons el qual cadascú contribueix de manera proporcional a les seves possibilitats. El patrimoni del consorci i els seus fons de gestió anual seran aportats per les organitzacions sòcies proporcionalment a les seves dimensions. Tanmateix, això no comportarà una diferència des del punt de vista del poder de decisió: el principi cooperatiu d'"una persona, un vot" serà la base del consorci. A la vegada, els productes útils de les activitats més rendibles (per exemple, un restaurant dins de la Ciutat, o la venda de productes de comerç just i solidari), es reinvertiran en part en les pròpies activitats, i en part s'utilitzaran per alimentar les iniciatives menys rendibles (el turisme responsable, els mitjans de comunicació independents i autoorganitzats, etc).

Les valoritzacions de les realitats perifèriques

La ciutat s'aixeca en el centre de Roma. Això la fa accessible a tots aquells consumidors que es vulguin apropar als temes i als productes de l'altra economia. Però, com podrà contribuir a desenvolupar la realitat actual o les realitats pròpies de les zones de la perifèria? La Taula de l'Altra Economia

S'anomena programari lliure quan es pot executar, copiar, distribuir, estudiar i modificar lliurement els programes informàtics.

ha assenyalat que hi ha el perill que es creï un lloc cèntric amb molts atractius, que pugui deixar de banda els interessos i els "clients" de les realitats perifèriques. Perquè això no passi, la Ciutat haurà de consolidar i promocionar les organitzacions perifèriques fent actes culturals i de formació, oferint assessorament i promocionant assessorament i partenariat a les organitzacions per la venda de productes i serveis, exposant periòdicament allò que s'ha fet a les diverses parts de Roma i contribuint al llançament dels projectes de l'altra economia que promouen altres organitzacions.

La creació de treball qualificat

Sovint, en l'economia solidària, el treball voluntari no deriva només del compromís i la responsabilitat dels individus, sinó d'una necessitat d'estalvi lligada a les dificultats de mantenir l'eficiència econòmica. Un dels intents del Consorci serà promoure la creació de llocs de treball qualificats, gràcies als quals les persones poden rebre una formació adequada i participar en les decisions pel que fa al seu lloc de treball i a la modalitat de resposta a la necessitat d'una renda. L'alta taxa de renovació, amb la dispersió relativa de competències i la manca de garanties que sovint caracteritza les experiències més noves de l'altra economia, s'hauran de substituir amb una inversió de tots els socis en la creació de treball i en la resposta a les necessitats que en deriven.

Les modalitats d'organització del consorci

La Conselleria i la Taula de l'Altra Economia han trobat una solució de gestió que garantirà el desenvolupament empresarial de les organitzacions que hi participen i alhora la sostenibilitat econòmica de la Ciutat, per tal de sobreviure sense finançaments públics futurs.

A més, es proposarà que el Consorci sigui una estructura de serveis per a tots els associats i que promogui les seves activitats dins i fora de la Ciutat segons els principis del mutualisme, i per a totes les altres organitzacions o persones físiques que persegueixin finalitats semblants o complementàries a aquelles de la Ciutat de l'Altra Economia.

El Consorci està format per organitzacions de l'altra economia presents en el territori i té una estructura oberta que facilita l'ingrés dels nous socis i la marxa de tots aquells que ja no estiguin interessats en les activitats que s'hi facin. L'assoliment de beneficis econòmics seran una font indispensable per arribar a nivells d'eficiència i competitivitat en el mercat, que garantiran la supervivència de la Ciutat i el desenvolupa-

ment de les realitats que hi participen. En qualsevol cas, els possibles beneficis es reinvertiran únicament en el projecte i faran que el Consorci sigui un subjecte sense ànim de lucre.

Conclusions

Des de l'any 2000 l'Ajuntament de Roma ha desenvolupat una estratègia innovadora per promoure un desenvolupament local i solidari amb particular atenció a la promoció de l'altra economia, utilitzant instruments financers de suport a les empreses. Gràcies a aquest enfocament, el moviment des de baix ha pogut desenvolupar en els últims anys una gran dinàmica. Els dos instruments més importants són, sens dubte, la incubadora d'empreses socials "InVerso" i la Ciutat de l'Altra Economia.

Les pràctiques empresarials socials que s'han promogut i iniciat en el territori romà resulten factors fonamentals per a l'aparició de noves empreses; aquestes incrementen el nivell *Know how* en el territori i esdevenen factors per acumular nous projectes. Els processos d'alimentació del coneixement i del reforç d'un nou empresariat social (el cas d'Inverso), juntament amb la difusió i la valorització de les bones pràctiques (amb la Ciutat de l'Altra Economia), requereixen un nivell de socialització alt entre els emprenedors socials, la construcció de xarxes i la proximitat en el territori.

Avui dia cal tornar a definir totes les parts en joc que necessiten treballar en xarxa, seguint lògiques de cooperació. El ressorgiment i el reconeixement institucional de l'empresa social a Itàlia defineix amb termes nous el temes del partenariat a l'interior de les polítiques de desenvolupament local. Així mateix, es tracta de reconèixer a les empreses socials la identitat dels subjectes estructuralment orientats a recuperar i organitzar democràticament els recursos de manera estable, eficient i innovadora en funció del bé comú.

És només l'inici d'un trajecte llarg per experimentar un altre model de desenvolupament, una altra idea de qualitat de vida. Necessitem més que mai llocs on experimentar i innovar en les relacions econòmiques i monetàries. Trobar les veritables respostes a l'hegemonia neoliberal actual és un gran repte.

Per a més informació:

www.cittadellaltraeconomia.org

www.inversoroma.it

www.autopromozionesociale.it

*Augmenta
l'interès per
produir energies
a escala local
amb sistemes
eòlics o
biomasses.*



Desenvolupament i perspectives de l'economia de base solidària i social o el tercer sector a Alemanya

Karl Birkhölzer



Hi ha una tradició europea que es remunta als moviments d'autoorganització econòmica del segle XIX i principis del XX. Evidentment, aquests moviments han canviat molt sovint el seu caràcter, d'acord amb el desenvolupament polític dels diversos països, però que han influït indubtablement en el

concepte d'estat del benestar social europeu. En alguns països, com a Alemanya, es van convertir en part de l'economia pública i feia l'efecte que els moviments i les activitats econòmiques d'autoorganització ja no eren necessaris de manera que van caure en l'oblit. Tanmateix, les crisis recents dels estats de benestar europeus amb una hegemonia creixent dels conceptes neoliberals de la globalització, han portat els moviments d'autoorganització econòmica i el concepte "d'economia social" a formar part un altre cop de l'agenda. Alemanya és un dels països on aquest fet va passar força tard, i és interessant assenyalar que l'enfocament del tercer sector nord-americà és més conegut i acceptat que l'enfocament de l'economia social i solidària desenvolupada i practicada pels països europeus veïns. Les coses poden canviar, però en aquest aspecte, Alemanya és encara "un país en vies de desenvolupament".

El que acabem d'afirmar pot estranyar als qui sàpiguen que Alemanya, fins als anys trenta del segle passat, era segurament un dels països amb un dels sectors cooperatius més desenvolupats, però aquesta tradició es va veure ofegada, d'una banda, per la dictadura nazi i de l'altra pel llarg període de prosperitat econòmica de postguerra a Alemanya, i aquesta situació va culminar amb la ruptura dels sindicats que va portar la "Gemeinwirtschaft" a circumstàncies dubtoses. Finalment, les cooperatives i altres formes col·lectives d'activitat econòmica s'han vist desacreditades per la manera en què el col·lectivisme es va instal·lar i imposar des de dalt a l'Alemanya de l'est i a l'Europa oriental. Tanmateix, tal com assenyalarem després, moltes d'aquestes iniciatives han sobreviscut en el nivell de les bases sense cap reconeixement ni en l'esfera pública o política, ni tampoc en el món acadèmic. Va ser el moviment antiautoritari de finals dels anys seixanta que va donar lloc al naixement dels "nous" moviments socials dels anys setanta i vuitanta del segle passat a Alemanya. Alguns van recuperar tradicions oblidades, però la majoria va intentar descobrir la sopa d'all. Això va originar un fenomen paradoxal en què l'economia social i solidària "real" és bastant gran numèricament (tant en organitzacions com empleats), però es va separar en "medis" dispersos que no es veuen els uns als altres com pertanyents a un sector "coherent", i per tant no treballen junts ni tan sols es comuniquen. Les coses estan canviant a poc a poc, però fins ara només una minoria (d'aquesta gamma potencial tan àmplia) accepta que hi ha una mena d'economia social i solidària que cal explorar, desenvolupar i organitzar, i que ha de tenir el suport de la

Les cooperatives i altres formes col·lectives d'activitat econòmica s'han vist desacreditades per la manera en què el col·lectivisme es va instal·lar i imposar des de dalt a l'Alemanya de l'est i a l'Europa oriental.

recerca científica, l'educació, la formació i altres serveis auxiliars.

Aquest “tercer sistema econòmic”, pot estar delimitat pel que no és “primer sector”, és a dir, l'economia privada, orientada a l'obtenció de beneficis, ni “segon sector”, l'economia governada per l'estat i el sector públic, i caracteritzar-se pels criteris següents:

- És una activitat econòmica privada (segons la llei privada) per aconseguir objectius socials i/o comunitaris.
- Sorgeix d'iniciatives i col·lectius de ciutadans que s'organitzen al voltant dels conflictes i o necessitats no cobertes en l'àmbit econòmic social, ecològic, cultural i/o econòmic.
- Els seus objectius econòmics estan subordinats (o almenys són secundaris) als objectius socials o comunitaris.
- Les seves activitats econòmiques es basen en una empremadoria col·lectiva, cooperativa o comunitària.

En altres paraules, l'economia social i solidària es podria caracteritzar per les següents pedres angulars:

- Preeminència dels objectius socials o comunitaris,
- Empreemadoria basada en la societat civil,
- Beneficis dedicats al bé comú,
- Estructures cooperativistes.

Emergència i desenvolupament d'un sector en creixement

Hem cregut que la millor manera de traçar la cultura de l'empresa social era començar preguntant-nos qui, on i quan van començar les iniciatives d'organització cooperativa, i per què i sota quines circumstàncies s'havien desenvolupat. Partint d'aquest enfocament historicodinàmic, vam establir no només una cronologia sinó una tipologia de la cultura d'empresa social a Alemanya:

A Alemanya vam poder distingir entre un grup de moviments d'economia social antics que consisteixen en cooperatives, organitzacions benèfiques, fundacions i associacions tradicionals, que daten dels inicis de la industrialització i que han canviat, com és obvi, el seu caràcter moltes vegades des de llavors, i un grup de moviments de base solidària que van emergir els anys seixanta i setanta del segle XX (en altres països europeus sovint molt més d'hora), paral·lelament als nous fenòmens de crisi causats pels processos de transformació de la societat postindustrial, concretament: empreses d'integració i d'inserció fer grups en situació d'exclusió, serveis i agèn-

Les crisis recents dels estats de benestar europeus amb una hegemonia creixent dels conceptes neoliberals de la globalització, han portat els moviments d'autoorganització econòmica i el concepte “d'economia social” a formar part un altre cop de l'agenda.

cies de voluntaris, empreses autoadministrades dels moviments alternatiu, feminista i mediambiental, iniciatives d'autoorganització, empreses socioculturals, empreses d'integració laboral, sistemes d'intercanvi sense diners i, per últim, però no menys important, iniciatives d'economia veïnal o comunitària.

Algunes, òbviament, van adoptar les tradicions oblidades dels antics moviments d'economia social i han contribuït –en aquest aspecte– a la seva revitalització i modernització. En aquest procés d'establir noves empreses socials podem identificar tres tipus de motius que se segueixen, més o menys un després de l'altre, d'una dècada a la següent:

- les empreses socials com a eina pràctica per al canvi social (“economia alternativa”),
- les empreses socials com a resposta a la desocupació massiva
- les empreses socials com a instrument per a l'economia local i el desenvolupament comunitari.

Rellevància, impacte i potencial

Desenvolupament econòmic

Dins de la iniciativa de la Unió Europea “Tercer sistema i ocupació”, la dimensió d'aquest tercer sistema s'estimava en 8,88 milions de llocs de treball (en equivalents de jornada completa) dels quals 1,86 es trobaven a Alemanya. Malgrat que aquestes estimacions són bastant cauteloses, les xifres mostren que no ens estem referint a un fenomen marginal, sinó tot el contrari: podem identificar un sector ben establert i d'importància econòmica considerable. A més, és remarcable que això s'hagi aconseguit amb grups desavantatjats socialment i econòmicament i/o en comunitats desfavorides. A l'Alemanya de l'est les empreses socials sovint són les que donen més feina en zones de crisi econòmica i un dels clients més importants de la indústria local. De fet, en gairebé totes les regions europees en crisi, les empreses socials són un dels actors més importants per al desenvolupament econòmic local i/o regional. Per tant, en termes de desenvolupament econòmic i de cohesió social la importància de les empreses socials per mantenir aquestes localitats o comunitats és difícilment desestimable.

Una de les grans mancances en mesurar l'impacte econòmic és que la contribució del treball voluntari o no pagat no és té en compte, malgrat jugar un paper significatiu en la cultura de l'empresa social: les organitzacions benèfiques esti-

En gairebé totes les regions europees en crisi, les empreses socials són un dels actors més importants per al desenvolupament econòmic local i/o regional.

men que el nombre de ciutadans compromesos voluntàriament o que treballen com a voluntaris en les seves organitzacions ascendeixen a 2,5 o 3 milions, és a dir, signifiquen el doble o el triple de la plantilla que rep un sou. En activitats esportives o culturals, així com en aquelles iniciatives d'autoorganització, la contribució del treball voluntari o no pagat és fins i tot més gran. La Federació Esportiva Nacional informa que hi ha 2,6 milions de treballadors voluntaris i s'estima que el valor monetari del seu treball no remunerat ascendia a 4,5 mil milions d'euros l'any 2000. A més, un estudi general sobre el treball voluntari a Alemanya, encarregat pel Ministeri Federal de Família, Dones i Joventut informava que, de 22 milions, gairebé el 24% de la població alemanya, estava compromès en algun tipus de treball voluntari. La majoria d'aquest treball es reparteix, com és obvi, tant en activitats econòmiques com no econòmiques. No obstant això, la contribució de tot aquest treball voluntari a la producció de riquesa i al producte nacional brut no es té en compte, encara que sembla que la seva importància creixerà en un futur, tal com ha assenyalat la comissió d'enquesta sobre el futur del compromís de la societat civil.

Alguns indicis que avalen aquestes hipòtesis són el nombre creixent d'agències de treballadors voluntaris a Alemanya (gairebé 200 el 2001), així com un nombre creixent d'empreses establertes i gestionades només amb voluntaris, com cooperatives en pobles, cooperatives de gent gran i els sistemes d'intercanvi sense diners.

Mercat laboral i ocupació

L'estudi alemany del CIRIEC de 1997 donava la xifra d'1,86 milions de llocs de treball (en equivalents de jornada completa), que representen el 6,5% del total de la força de treball. En la nostra anàlisi podem verificar aproximadament aquestes xifres, argüint que hi ha un mínim d'1,9 milions de llocs de feina en empreses socials. A més, podem identificar una taxa de creixement del 4% entre 1999 i 2000, principalment en els serveis sanitaris i socials, cultura, esports i lleure.

Ultra les taxes de creixement en ocupació per damunt de la mitjana i del seu potencial estimat en una major ocupació, el sector és, de fet, el principal actor en polítiques de mercat laboral, especialment en programes de mercats laborals secundaris. Tot i que aquests programes tenen molt mala reputació i limitacions financeres, cal dir que sense el que s'anomena "mercat de treball secundari" els aturats a Alemanya augmentarien prop de mig milió¹. És cert que aquest tipus de

L'important creixement potencial de les empreses socials es basa en la seva habilitat per obrir nous mercats que atenguin necessitats no cobertes en el sector mediambiental, social i/o cultural.

1: Això va passar a principis del 2005 com a conseqüència de les anomenades "Hartz-Reforms" quan el nombre d'aturats registrats va arribar a 5 milions en el període de postguerra.

mercat de treball rotatiu no condueix a una feina sostenible, però això és el resultat d'un error en aquests programes, que intenta mantenir els treballadors aturats en una mena d'aparcatament o reserva per tal de reintegrar-los en el mercat laboral existent, limitat i cada cop més reduït, en comptes de centrar-se a ampliar el mercat de treball existent creant noves i diferents oportunitats laborals. Per tant, es van invertir tots els diners en ocupació temporal, durant un temps que no era prou llarg per permetre que es convertissin en treballs permanents, i es va invertir en ocupació virtual en comptes de fer-ho en ocupació real en empreses sostenibles. Això va donar lloc a la situació paradoxal que les empreses socials, d'una banda, estaven molt més involucrades en aquests programes però no se'n podien beneficiar. Juntament amb les restriccions financeres i d'altre tipus, utilitzar aquests programes va esdevenir contraproductiu; com més empreses socials hi participaven, més creixia la incertesa i la dependència, i un nombre considerable va estar a punt de tancar al cap de poc temps.

Per tant, canviar l'actual marc del mercat laboral i de les polítiques d'ocupació sembla que és una de les condicions prèvies per alliberar tot aquest potencial d'ocupació ocult en el món de l'empresa social. L'argument no és pas nou: no hi ha una manca de feina, sinó de maneres d'organitzar-la i finançar-la. Les empreses socials ja són una part de la solució, però ho podrien fer molt millor si es beneficiessin d'un entorn apropiat que els donés suport.

Diversos projectes de recerca i desenvolupament europeus han identificat el nivell local com el més important i han verificat el principi de "treball local per satisfer necessitats locals". Aquests camps d'activitat amb un creixent potencial de creixement són molt coneguts:

- alimentació i habitatge
- sistemes tècnics descentralitzats d'energia, transport, subministrament i disposició de l'aigua
- serveis socials i productius orientats a la comunitat
- cultura local
- lleure i entreteniment
- prevenció i cura mediambiental
- infraestructura municipal.

Les empreses socials a Alemanya es podien identificar com a actives en tots aquests camps, però amb una majoria que treballava en els serveis sanitaris i socials, cultura, esport i

No hi ha manca de feina, sinó de maneres d'organitzar-la i finançar-la.

lleure, mentre que en altres camps sembla que hi ha potencial per a un desenvolupament futur.

- Les empreses socials no només són rellevants com a instrument per augmentar les oportunitats de treball en general, sinó també per a persones que es troben en situació de desavantatge social i econòmic:
- Les empreses socials donen més oportunitats a les dones: un 72% dels empleats en empreses socials són dones, comparat amb una mitjana del 43% de les empreses del panell general.
- Ofereixen més oportunitats per a la gent gran: el 52% comparat amb una mitjana del 42%.
- Ofereixen més oportunitats de treball a temps parcial i no només per a dones: el 40% comparat amb una mitjana del 20%.
- Ofereixen més oportunitats de formació per a aquests grups.

Encara que les empreses socials donen feina a un alt percentatge dels anomenats “grups objectiu del mercat laboral” i que els seus nivells de qualificació de la seva força de treball són relativament alts, els seus sous només constitueixen el 90% de la mitjana. Les causes d'això no s'acaben d'entendre; potser sigui degut que, en primer lloc, les empreses socials tenen menys llocs de treball remunerats amb sous alts o molt alts i que, en segon lloc, els treballadors manuals subvencionats pels programes de mercat laboral actiu, per llei, han de cobrar menys que la resta.

Polítiques socials

Els moviments d'economia social i solidària van sorgir –com ja hem assenyalat– com un intent pràctic dels ciutadans per reaccionar als reptes socials i intervenir directament en l'esfera econòmica. Això ho demostra el fet que els seus objectius socials o orientats a la comunitat han estat declarats oficialment objectius globals de les seves empreses, i normalment han inclòs en els seus estatuts els objectius següents:

- lluitar contra la pobresa i l'exclusió social,
- oferir llocs de treball socialment útils i ecològicament responsables,
- integrar aturats de llarga durada o altres col·lectius que pateixen desavantatges socials,
- desenvolupar una economia social i regional sostenible.

Si aquests objectius s'aconseguiran finalment i fins a quin nivell, dependrà de la professionalització del sector i del

Les empreses socials no només són rellevants com a instrument per augmentar les oportunitats de treball en general, sinó també per a persones que es troben en situació de desavantatge social i econòmic.

desenvolupament d'un entorn favorable. Tanmateix, fins ara hem pogut verificar que les empreses socials:

- ofereixen una quantitat considerable i creixent de nous llocs de treball,
- duen a terme la càrrega principal de les polítiques de mercat actives,
- actuen com a agències i intermediaris principals del desenvolupament local i de comunitat en les zones en crisi,
- ofereixen oportunitats d'integració laboral a grups objectiu del mercat laboral i altres col·lectius amb risc d'exclusió,
- ajuden a igualar les oportunitats oferint llocs de treball a dones i treballadors d'edat avançada (de més de cinquanta anys).

A més d'això, les empreses socials contribueixen a millorar els mercats socials i/o localment restringits. Sobretot ofereixen béns i serveis que, altrament, no estarien disponibles, ja sigui per la manca de rendibilitat per a les empreses privades o per les capacitats financeres restringides del sector públic.

En aquest context, el debat públic alemany (com en altres països europeus) està fortament dominat per l'argument que el nivell de serveis de benestar i de seguretat social actuals ja no es pot finançar i que, per tant, s'han de disminuir, normalment acompanyant-ho amb aquesta frase: "No hi ha cap més alternativa!". L'argument no només s'utilitza en el debat sobre la justícia social contra sindicats i altres moviments de la societat civil, també s'ha usat contra el concepte d'empreses socials, partint del malentès de pensar que les empreses socials depenen sobretot dels fons públics, quan la motivació que porta a crear una empresa social és justament la contrària: ser més independents de les ajudes públiques iniciant activitats econòmiques en el mercat, redistribuir els beneficis i reinvertir els excedents dels objectius socials o orientats a la comunitat. Avui dia a Alemanya, el percentatge de diners públics dins dels pressupostos de les empreses socials és, evidentment, relativament alt, sobretot dins les organitzacions benèfiques i de benestar social. Però un nombre creixent d'empreses socials, la majoria sorgides dels nous moviments socials, financen en bona part les seves activitats (algunes fins i tot de manera predominant) de fonts privades. Tanmateix, en menys o més grau, totes les empreses tenen un finançament mixt d'ingressos de les activitats mercantils, de serveis públics i o ajudes i, per últim, però no menys important, de donacions privades, sigui de diners o –cada cop més– d'hores de feina.

A l'Alemanya de l'est les empreses socials sovint són les que donen més feina en zones de crisi econòmica i un dels clients més importants de la indústria local.

Des d'aquest punt de vista, l'economia social i les empreses socials contribueixen activament a finançar i mantenir els nivells de qualitat dels serveis públics, sobretot en el camp social o dels serveis orientats a la comunitat. A la llum de les creixents restriccions financeres i les crisis fiscals, l'estratègia de l'empresa social ofereix una alternativa real per al futur dels serveis públics, ja que el sector econòmic es veu com un soci real i no com una càrrega social i subordinada.

Educació i formació

Pel que fa a l'actuació de les empreses socials en educació i formació podem identificar diferències entre l'Alemanya oriental i l'occidental: mentre que a l'oest la contribució de les empreses a la formació vocacional corresponia aproximadament a la mitjana de la resta de les empreses, però amb un percentatge més alt de dones joves; a l'est, el nombre de places per a la formació vocacional era considerablement més alt. Però fins i tot més rellevant és la contribució de les empreses socials en l'educació i la formació futures. El percentatge de les empreses socials que donen suport activament a l'educació i la formació dels seus treballadors arriba al 45% a l'Alemanya de l'oest (comparat amb una mitjana del 36%) i al 47% a l'Alemanya de l'est (comparat amb una mitjana del 40%).

Però allò més important des del nostre punt de vista eren els aspectes qualitius de la capacitat de les empreses socials, com ara promoure la iniciativa empresarial, fomentar les competències socials, l'aprenentatge participatiu en un context social i l'aprenentatge participatiu en projectes inusuals o innovadors. Per aconseguir més informació sobre aquests aspectes qualitius del treball en les empreses socials, paral·lelament a l'anàlisi quantitativa, vam dur a terme una sèrie d'estudis que representaven tot tipus del que anteriorment hem identificat com a "medis". En gairebé totes les entrevistes amb representants de la direcció es va remarcar que les empreses socials depenen de manera molt forta i molt més que les empreses tradicionals de la motivació, del compromís i les competències dels seus treballadors. A més, les entrevistes als empleats van destacar les oportunitats de construir capacitat personal i social que es basa en una gestió participativa juntament amb una divisió més flexible del sistema de treball.

Problemes i prejudicis

Un dels impediments més importants per desenvolupar tot el seu potencial és la manca d'acceptació de les empreses

Les empreses socials contribueixen activament a finançar i mantenir els nivells de qualitat dels serveis públics, sobretot en el camp social o dels serveis orientats a la comunitat.

socials en l'arena pública i política. Tot i que gràcies als estudis recents a escala europea hi ha una quantitat considerable de coneixements sobre el tema, a Alemanya encara es fa poca recerca i formació acadèmica i, per tant, això dificulta l'entrada en el debat públic o polític. Altres països europeus com França, Irlanda, Itàlia, Suècia, Espanya i el Regne Unit han progressat molt en l'última dècada i tenen instituts de recerca nacionals en economia social molt sòlids, així com estructures de suport de caràcter governamental; tanmateix, a Alemanya això no ha succeït.

En el debat públic als mitjans de comunicació encara perviu el tòpic que l'economia social és un sector marginal que necessita moltes subvencions, que té pretensions poc realistes i és econòmicament incompetent. Tanmateix, les nostres dades empíriques –obtingudes de les anàlisis quantitatives i dels estudis de casos concrets– mostren que les empreses socials són molt més sostenibles a la llarga i, pel que fa a la dependència dels diners públics, cal dir que les empreses socials prenen molt sovint responsabilitats del sector públic en favor del bé comú. Les autoritats públiques, però, encara actuen com si els pagaments per aquests serveis fossin una mena de beca, donació o ajuda, i no pas l'equivalent al treball fet en un context de treball ordinari. És curiós que això passi només en els serveis comunitaris o socials. Per exemple, les empreses constructores d'habitatge públic o carreteres, i que també depenen fortament dels diners públics, mai no es consideren entitats subvencionades.

Així doncs, encara falta molt perquè s'accepti les empreses socials alemanyes com a empreses de ple dret. Al contrari, el debat encara està farcit de prejudicis: la patronal, per exemple, es queixa de la competència “deslleial” argumentant que les empreses socials prenen oportunitats de feina a les empreses “reals”. Fins i tot els sindicats es mostren escèptics amb les empreses socials, que consideren la porta d'entrada de condicions laborals precàries i de l'establiment d'un sector amb uns salaris baixos. Però aquest argument barreja causa i efecte. Les condicions de treball precàries i els salaris baixos ja fa temps que existeixen tant en el sector privat com públic, i no haurien d'introduir-se en el tercer sector. Per descomptat, les condicions de treball precàries també existeixen en les empreses socials, però no tenen necessàriament la mateixa llibertat de decisió que, per exemple, els empleats que reben el suport dels esquemes del mercat de treball actiu que, com ja hem esmentat, estan per sota d'algunes restriccions legals. Pel que fa a les condicions laborals de tots els empleats

Les empreses socials depenen de manera molt forta i molt més que les empreses tradicionals de la motivació, del compromís i les competències dels seus treballadors.

—segons el panell IAB— predominen els anomenats contractes “normals” segons els estàndards dels sindicats. El motiu és que, en moltes empreses socials, les bones condicions formen part dels estàndards de qualitat, que molt sovint estan escrits en els seus estatuts.

Finalment, l'economia social a Alemanya encara pateix la imatge negativa derivada de la fallida de les cooperatives propietat dels sindicats, però cada cop s'accepten més les empreses socials dins els sindicats. Actualment, també hi ha certs canvis en l'actitud de les autoritats públiques, però l'acceptació es dona abans que res a escala local, mentre que decreix a mesura que anem dels nivells més baixos als més alts, de l'est a l'oest i de les àrees deprimides a les més pròsperes.

Respecte al futur, ens sentim optimistes; creiem que l'economia social alemanya serà capaç de superar aquestes reserves i prejudicis. Però encara hi ha un problema causat pel sector mateix: com que està separat en diferents seccions o “medis”, no té un sentiment comú de pertinença.

Estructures internes i organitzatives

Formes legals

Com que a Alemanya l'economia social no està formalitzada, les empreses socials no es troben restringides per cap forma legal concreta. Ben al contrari, s'han utilitzat gairebé totes les estructures legals. Els motius d'aquesta tria són normalment pràctics, ja que el caràcter de l'empresa social no depèn de la forma legal en si mateixa, sinó de les regulacions respectives dins dels seus estatuts pel que fa als objectius globals de l'empresa, així com la utilització dels beneficis, especialment la prohibició (o almenys restricció) d'obtenir beneficis privats.

Les estructures legals que s'utilitzen més sovint són les de la cooperativa, la societat limitada i l'associació. D'aquestes, l'associació és la primera, ja que és feta servir per gairebé tres quartes parts de les empreses socials actuals. La raó és que crear-les i gestionar-les és relativament fàcil; per això gairebé totes les iniciatives d'economia social comencen creant una associació i més tard decideixen reorganitzar-se o afegir altres entitats legals. Per tant, dins del procés de desenvolupament d'aquestes iniciatives bastant complexes, se solen combinar estructures ja establertes, per exemple una associació, una cooperativa, una societat limitada, una fundació, etc.

Cal esmentar que l'associació originalment es restringia a les activitats anomenades “idealistes” i no pas a les econòmi-

En el debat públic als mitjans de comunicació encara perviu el tòpic que l'economia social és un sector marginal que necessita moltes subvencions, que té pretensions poc realistes i que és econòmicament incompetent.

ques. De fet, durant la història ha passat el contrari, però aquesta assumpció bàsica encara està present en les normes actuals de les institucions financeres, especialment del que s'entén com a “bé comú” i, per tant, tenen el privilegi d'estar exemptes de certs impostos. Actualment hi ha una llista d'activitats, bastant arbitrària, on per exemple, construir models d'avions es considera treballar pel bé comú. Proposem que això s'hauria d'estructurar basant-se en la destinació dels beneficis, fent servir possiblement el principi de “no distribució privada dels beneficis”.

La patronal alemanya es queixa de la competència “deslleial” argumentant que les empreses socials prenen oportunitats de feina a les empreses “reals”.

Qualitat de la feina

Com ja hem esmentat, les dades empíriques existents no són prou representatives o detallades per donar una imatge completa de la qualitat del treball, les condicions laborals i altres aspectes organitzatius. Evidentment, necessitariem disposar d'estudis més detallats per respondre a aquestes qüestions. D'altra banda, tenim un nombre d'indicadors que avalen la hipòtesi que la manera de treballar i el “mode de producció” en les empreses socials difereix significativament dels de les empreses del primer i el segon sector. Si tenim en compte el seu caràcter preliminar, podem extreure les conclusions següents:

El treball de les empreses socials es caracteritza per una tensió especial entre les altes expectatives i les demandes, d'una banda, i una permanent manca de recursos, pel que fa al capital i als recursos materials, de l'altra. Això s'ha viscut i s'ha assimilat de maneres diferents: és una font d'incertesa permanent pel que fa a la seguretat de la feina i l'entrada constant d'ingressos, fet que porta a incrementar el volum de feina i possiblement a l'aparició d'estrès. Però per l'altre cantó, comporta un augment de la motivació, una millor identificació amb les tasques fetes i més satisfacció en el treball.

Hem de distingir dos tipus d'empleats, però: aquells que són més o menys lliures a l'hora de configurar o negociar les seves condicions laborals, sobretot els salaris i les condicions, i aquelles que tenen aquestes limitades per regulacions externes. Aquest és el principal conflicte dins de la majoria d'empreses d'inserció laboral i de totes les organitzacions que estan vinculades a esquemes de mercat de treball actius. És evident que les condicions de treball d'aquests dos grups difereixen considerablement: salaris més baixos i contractes limitats per als segons, mentre que els primers gaudeixen de condicions “normals” o fins i tot millors que les empreses ordinàries, com ara més educació i formació, una seguretat

social millorada per als més grans i un grau superior de democràcia i participació interna.

Superar aquest sistema dual és un dels principals reptes de les empreses socials avui dia. Però mentre existeixin limitacions legals, les empreses socials poden fer-hi poca cosa, si no és que deixen d'utilitzar tots aquests esquemes. Les reformes del mercat de treball actual a Alemanya (les anomenades lleis de "Hartz") no sembla que vagin en la direcció correcta.

Però malgrat tots aquests problemes, tant un sector laboral com l'altre van mostrar de manera unànime en les nostres entrevistes un percentatge força alt d'identificació i satisfacció amb la seva feina. Això sembla que és el resultat de les activitats compensatòries que es duen a terme, com una gestió interna d'estil cooperativista, diverses estructures de participació i comunicació, acords en normes internes de comportament, una cultura de no reconeixement monetari, etc. Aquests tipus d'estratègies de gestió ja han estat introduïdes per les persones que van fundar les empreses socials o les van gestionar des dels inicis, i es basen en la concepció que les empreses socials depenen en gran mesura no només del capital humà dels seus treballadors, sinó també d'un ús i un manteniment curós del seu capital social.

El terme "capital social" no és gaire popular a Alemanya, ni en l'entorn acadèmic ni en el debat públic. Per tant, en un principi aquest terme no significava res per als entrevistats, però aquesta situació va canviar dràsticament quan vam descriure els indicadors que creiem que formen part del capital social: confiança, reciprocitat mútua, normes i comportaments compartits, identitat i compromís, xarxes socials i canals d'informació. Aquests indicadors significaven molt per a ells i tots coincidien a valorar-los molt positivament. En la majoria dels casos, els entrevistats es van adonar durant l'entrevista fins a quin punt utilitzaven el capital social o n'havien estat dependent en el passat, per exemple, a l'hora de superar els errors periòdics o les crisis econòmiques internes. També en el procés de creació i construcció de la seva pròpia empresa, la qual, sense la inversió en capital social, no hauria pogut iniciar-se o no hauria pogut superar les dificultats del procés de posada en marxa. En general, sembla que aquesta és la clau per entendre per què algunes organitzacions són capaces de gestionar crisis i dificultats inevitables i no només superar-les, sinó créixer amb elles, mentre que altres, en la mateixa situació, no se'n surten.

En resum, la diferència principal en les condicions de treball i en les estratègies de gestió entre les empreses socials i

Ja fa temps que les condicions de treball precàries i els salaris baixos existeixen tant en el sector privat com públic, i no haurien d'introduir-se en el tercer sector.

la resta rau en la importància que e les primeres adquireixen les capacitats individuals i la cohesió social, és a dir, en la importància del capital humà i del capital social. En aquest context, les empreses socials desenvolupen estratègies de bones pràctiques, sobretot en el camp de la gestió i la participació interna, l'ús i el cultiu del capital social i la capacitat d'incorporar competències socials.

Cooperació enfront de competició

Les empreses socials generen activitats empresarials en sectors i àrees en què les companyies privades i el sector públic mai no han estat presents o se n'han allunyat. Per tant, les empreses socials actuen tan sols com a competidores, quan volen aconseguir beneficis en els mercats "normals" per redistribuir-los en favor d'altres activitats deficitàries. De fet, però, quan actuen així estan operant en les mateixes condicions que les altres empreses.

L'argument de la competència deslleial sempre apareix quan els competidors potencials reben per part del govern subvencions que afecten els costos de treball. Evidentment, les regulacions en què es basen les autoritats públiques per finançar i controlar els serveis comunitaris o socials són el motiu d'aquests malentesos, com he explicat anteriorment. De fet, si les empreses socials que ofereixen serveis socials o a la comunitat donen feina a treballadors que han estat molt de temps a l'atur o que estan en desavantatge respecte a la resta, no reben una subvenció sinó un pagament regular pel fet d'oferir un servei d'integració que, altrament, hauria de fer el sector públic. Per tant, sovint s'anomena a les empreses socials "empreses híbrides", ja que reben pagaments per dos tipus de productes o serveis com a mínim. Les subvencions de debò es donen per la raó contrària, sobretot en el sector primari (agricultura, mineria, construcció naval). Per evitar aquests malentesos caldria canviar les subvencions per regulacions contractuals ordinàries. I, tal com hem esmentat abans, les regulacions que estableixen l'exempció d'impostos s'haurien de revisar per adaptar-les al principi de "no distribució privada dels beneficis".

Un altre argument utilitzat en aquest debat és dir que les empreses socials contribueixen a la pèrdua de llocs de treball. De fet, en el sector primari i secundari, hi ha hagut pèrdues gairebé de manera continuada. De vegades, les organitzacions del sector tercer han assumit o han revitalitzat aquests llocs de treball perduts. Pot semblar que ningú no hi perd ni hi guanya res, però sense aquests substitutius les estadísti-

L'associació és la primera forma jurídica utilitzada per les empreses socials alemanyes, ja que crear-les i gestionar-les és relativament fàcil.

ques del mercat laboral serien moltes pitjors. A més, les empreses socials creen clarament llocs de treball en noves activitats. En molts casos es tracta de creacions que han sorgit d'iniciatives veïnals o d'altres iniciatives informals d'auto-organització que primer formaven part de l'economia submergida i s'han convertit en empreses formals. És sobretot en aquest sector on preveiem que hi ha un filó ocult que acabarà creant noves empreses socials i nous llocs de treball.

Per fer esclatar tot aquest potencial caldria posar fi a aquesta competència sobretot de caràcter ideològic entre els sectors i substituir-la per una cooperació mútua que beneficiaria tothom. Trobem exemples positius per tot Europa “en les associacions locals que promouen la cohesió social”, algunes de les quals podrien explorar-se d'aquí a poc temps també a Alemanya. Associacions d'aquest tipus funcionen gairebé exclusivament en els nivells locals més baixos, perquè sembla que consensuar els interessos comuns només és possible si estan basats en el compromís i la responsabilitat per aconseguir revitalitzar o fer sostenible una certa localitat o regió. Com més grans es fan les estructures cooperatives, associacions o pactes territorials que sorgeixen d'aquest nivell, més perill hi ha que acabin entre conflictes d'interessos i estructures burocràtiques. Les experiències recents amb les diferents “aliances per al treball” a escala nacional i regional són molt il·lustratives del que acabem de dir.

Vam dedicar una part del nostre estudi a la relació entre l'economia social i el sector empresarial tradicional. Així doncs, vam poder identificar pràctiques de cooperació en el nivell local més baix amb petites i mitjanes empreses o actors globals. La responsabilitat social corporativa de les empreses nord-americanes o britàniques, tan sovint aclamada, encara es veu amb moltes reserves a Alemanya, perquè la majoria dels directius encara creuen que les obligacions socials són responsabilitat de l'estat.

Tanmateix, la importància de les associacions entre l'economia social i el sector empresarial convencional sens dubte creixerà. Els motius són força complexos: d'una banda hi ha el debat polític creixent sobre la responsabilitat social de les empreses, però també hi ha raons internes perquè el sector corporatiu desenvolupi el capital humà i social. D'altra banda, les empreses socials necessiten un millor accés a la inversió privada i a altres recursos materials. Una opció seria establir programes d'intercanvi mutu de personal o d'empleats que afavoririen el desenvolupament de les competències socials.

Les cooperatives tradicionals depenen massa dels mecanismes del mercat mundial, la qual cosa obliga a establir processos de racionalització i concentració que posen en perill, per no dir que aboleixen, l'economia social original.

Treball voluntari

En alemany, a diferència de l'anglès, només existeix la paraula “freiwillig” per expressar dues coses diferents: el treball voluntari i el treball fet per voluntaris. Comprometre's o treballar en les empreses socials és voluntari en el sentit que no implica cap mena d'obligació formal. Però el treball voluntari no ha de ser necessàriament no remunerat, tot i que, tal com passa en les empreses socials, depèn fortament del treball fet per voluntaris i del treball no pagat, no només per motius econòmics sinó també pel lligam pràctic entre les empreses i la comunitat per la qual treballen o en la qual estan situades.

Tant el compromís voluntari com el treball fet per voluntaris han sofert molts canvis a Alemanya. La concepció tradicional d'un lloc de treball honorari ja no resulta adequada. En el passat, un lloc honorari estava dirigit a aquelles persones que podien guanyar-se la vida en alguna altra cosa i que tenien un càrrec honorari “sense rebre res a canvi”. En èpoques en què l'atur augmenta o que les condicions laborals són precàries, la gent vol o necessita alguna cosa a canvi: experiències, qualificacions o accés directe als productes o serveis. El treball fet per voluntaris, especialment en les empreses socials, ha canviat de caràcter i s'ha convertit en una relació de benefici mutu, que es basa cada cop més en intercanvis no monetaris com puguin ser intercanvi d'hores de treball en sistemes d'intercanvi no monetari; el dret de tenir accés o utilitzar béns o serveis directament com si es tractés d'una comunitat d'usuaris (fills i pares, jovent i gent gran, ocupats i desocupats, etc.); el “dividend social”, és a dir, els beneficis com a millores dins del veïnat, el medi ambient i altres aspectes de la qualitat de vida.

El compromís voluntari i el treball dels voluntaris es veu cada vegada més com un camí que mena al treball regular pagat. Aquest és un camí que han desenvolupat les anomenades empreses creades per aturats o persones amb discapacitat. La idea és que la gent inverteix en treball no remunerat per al seu futur, per exemple, creant una empresa, acumulant recursos i posant la base per tenir una feina i guanyar-se la vida. Un altre cop veiem com això es basa en la idea d'invertir capital social i desenvolupar-lo per tal que a la llarga es converteixi en capital físic i financer. Encara que les iniciatives d'aquest tipus són poques, aquest model sembla funcionar força bé i és clarament més sostenible que els que duen a terme emprenedors individuals amb suport oficial. Les

raons són força senzilles: el suport mutu i una distribució col·lectiva dels riscos. Donar suport a aquests emprenedors col·lectius podria ser clau en les futures polítiques d'ocupació.

Avaluació

Com ja hem esmentat, les empreses socials s'han anomenat "empreses híbrides" perquè tenen objectius econòmics i també socials orientats a la comunitat, que són fins i tot prioritaris o d'igual importància que els econòmics. En aquest aspecte, els mesuraments disponibles poden avaluar els objectius econòmics, però no els socials o els que estan orientats cap a la comunitat. Per avaluar aquests darrers necessitariem desenvolupar mesuraments apropiats com ara estimacions com són els balanços socials, tal com es va fer dins el sector econòmic comunitari en el Regne Unit. A més, els objectius socials o orientats en la comunitat també afectaven els indicadors del que es coneix com a èxit econòmic i les maneres d'aconseguir-lo. Per exemple, el valor principal en les empreses socials s'ha d'avaluar de manera diferent, i les estratègies internes per aconseguir aquest èxit han de ser també diferents. En conclusió, cal que les empreses socials desenvolupin estratègies microeconòmiques especials i, consegüentment, que estableixin una escola especial de formació en microeconomia.

Perspectives i recomanacions

Finalment, quines perspectives tenen les empreses socials a Alemanya? Si no es produeix un canvi radical en el marc polític, la sostenibilitat de les empreses socials existents depèn en gran mesura d'equilibrar bé fonts de finançament diverses. Fa poc, les organitzacions benèfiques i d'assistència social, les empreses d'inserció laboral i les que utilitzen els esquemes del mercat de treball actiu depenen massa de la continuïtat de fluxos de diners públics i, sens dubte, quedarien molt afectades per les discontinuïtats que es preveuen en un futur pròxim. D'altra banda, les cooperatives tradicionals depenen massa dels mecanismes del mercat mundial, la qual cosa obliga a establir processos de racionalització i concentració que posen en perill, per no dir que aboleixen, l'economia social original i/o les orientacions econòmiques regionals.

Vet aquí per què creiem que una bona estratègia de finançament mixt és clau: ingressos provinents del comerç dins l'economia local, ingressos provinents dels contractes

públics (fent serveis públics o serveis d'interès general) i inversió del temps de treball i/o diners per part d'altres grups d'interès.

Per aconseguir-ho, el que més necessiten les empreses socials és un fort arrelament en la comunitat local, una gran varietat d'ofertes que satisfacin necessitats a escala local i/o regional, l'establiment d'estructures de suport local com ara aliances locals i associacions i agències de desenvolupament.

També s'ha assenyalat en aquest estudi que a Alemanya hi ha un gran sector econòmic social i diferenciat que és capaç de crear nous llocs de treball i que pot integrar persones que tenen problemes socials i econòmics. També hem assenyalat que l'economia social té un potencial ocult que es troba bloquejat per una sèrie d'obstacles:

- un dèficit general d'informació sobre la dimensió real, les estructures i els èxits del tercer sector i de l'economia social a Alemanya,
- la manca d'un marc legal i fiscal apropiat,
- la inadequació de diverses estructures de suport i programes d'ajuda poc ajustats a les necessitats de l'economia social.

En aquest context recomanem les accions següents:

Primer de tot hi ha la necessitat que l'economia social aconseguixi ser acceptada com una part legítima de l'economia.

A més, una estratègia per afavorir l'empresa social a Alemanya hauria d'incloure els següents punts:

- millorar la informació i la recollida de dades sobre la dimensió, les estructures i els èxits de l'economia social,
- ajustar regulacions legals i administratives relatives a les entitats legals, adquisicions públiques i el sistema fiscal, especialment d'allò "que és per al bé comú",
- desenvolupar un marc legal separat per a les empreses socials (a Bèlgica, França, Itàlia, Regne Unit i Finlàndia hi ha diversos models sobre això),
- establir agències de suport i desenvolupament per aconsellar i acompanyar les empreses socials en els seus processos de fundació, les estratègies microeconòmiques internes i la cooperació amb altres sectors i grups d'interès,
- promoure les relacions de cooperació amb iguals drets per al sector de l'economia social i el sector corporatiu (responsabilitat social corporativa),
- promoure i fomentar les associacions multisectorials a escala local i/o regional,
- establir sistemes d'educació i formació separats per a professionals de l'economia social tant en el camp acadèmic com

vocacional, per exemple, en centres especialitzats en economia social,
i finalment, però igualment important, desenvolupar els serveis financers adequats i programes de finançament públic.

* Karl Birkhölzer forma part del Grup interdisciplinari de recerca en economia local de la Universitat Tècnica de Berlín

Saltarello Presto



La Xarxa d'Economia Solidària impulsa el balanç social



El balanç social és un dels instruments que permeten avaluar i millorar la responsabilitat social de les empreses, al costat de les etiquetes de garantia eco-social i les auditories socials. Per balanç social entenem un document on descriu i mesurem les aportacions socials, laborals, professionals i ecològiques fetes per una organització al llarg d'un exercici.

Darrerament, a Catalunya un conjunt de cooperatives i altres entitats de l'economia social i solidària, agrupades en la Xarxa d'Economia Solidària (XES), han elaborat un model de balanç social,

que han començat a aplicar a les seves empreses. Els objectius d'aquesta acció són de dos tipus: un d'intern i l'altre d'extern. Internament, ha de servir per tenir una idea en conjunt de les aportacions de la pròpia organització, detectar-ne les mancances i, a partir d'això, establir objectius de millora per a l'exercici següent. Externament, ha de servir per difondre la responsabilitat social de l'economia social i solidària, tant globalment el sector (publicant un balanç social agregat de la Xarxa) com de cada organització (a través dels canals que estimi convenient), en una conjuntura

en què les grans companyies capitalistes es presenten com abanderades de la responsabilitat social empresarial quan destaquen per les seves actuacions depredadores del territori, per explotar els treballadors i per abusar dels clients. Tot seguit reproduïm aquest model de balanç social.

BALANÇ SOCIAL 2007

I. DEMOCRÀCIA

Participació en l'elaboració de la política de l'organització que va ser vigent el 2007

(% de persones respecte al total de persones de l'organització)

- Pla estratègic
- Pressupost anual
- Destinació dels excedents

Participació en la decisió de la política de l'organització que va ser vigent el 2007

(% de persones respecte al total de persones de l'organització)

- Pla estratègic
- Pressupost anual
- Destinació dels excedents

3. Participació en l'elecció dels membres dels òrgans de govern en actiu durant el 2007

(% de persones respecte al total de persones de l'organització)

- Consell Rector o similar
- Gerència o Direcció

II. IGUALTAT

4. Igualtat de gènere

(% de dones amb responsabilitats respecte al total de persones de l'organització a 31/12/07)

- En òrgans de govern (Quocient entre el % de dones respecte al total de dones en càrrecs directius / % dones a l'organització)
- En l'organització del treball (Quocient entre el % de dones respecte al total de dones en càrrecs de responsabilitat / % dones a l'organització)

nització)

5. Banda salarial

(Relació entre la persona que cobra menys a l'organització i la que cobra més. En brut anual: salari més baix / salari més alt)

III. SOSTENIBILITAT

6. Existia a 31/12/07 una política i/o pla d'acció de sostenibilitat?

7. Accions de sostenibilitat ambiental

a) Es fa reciclatge...

- de paper?

- de vidre?

- de plàstic?

- de piles?

- de tòners?

- d'ordinadors?

b) Es minimitza el consum d'aigua i/o d'electricitat?

- Amb cisternes de mitja càrrega

- Amb filtres d'aixeta per reduir el cabal d'aigua

- Amb bombetes de baix consum

El balanç social és un document on descrivim i mesurem les aportacions socials, laborals, professionals i ecològiques fetes per una organització al llarg d'un exercici.

IV. PARTICIPACIÓ COMUNITÀRIA

8. Entitats, moviments i iniciatives amb vocació de millora social en què l'organització va participar o col·laborar durant el 2007. Enumereu-les.

9. Grau de dedicació a aquestes entitats, moviments i iniciatives durant el 2007, mesurat en:

a) Temps: (% d'hores que, durant el 2007, els membres de l'organització van dedicar, comptades com a hores de treball, de manera desinteressada a aquestes entitats)

b) Ús d'infraestructures (sales per a reunions, ordinadors, impressores...): (calculat en diners, aproximadament, com a part proporcional del seu preu de cost)

c) Aportacions econòmiques durant el 2007:

El balanç social ha de servir per conèixer les aportacions de la pròpia organització i establir objectius de millora

V. QUALITAT LABORAL

10. Grau de satisfacció a la feina mesurat a l'abril de 2008

En aquest apartat hi constaran les puntuacions mitjanes extretes com a resultat d'administrar l'enquesta sobre qualitat laboral. Aquest qüestionari està adreçat a totes les persones que desenvolupen una activitat laboral a l'organització. S'ha de respondre individualment i anònimament, segons les opinions i percepcions de cada persona, marcant un valor de 0 a 10 (de més negatiu o baix a més positiu o alt), o bé el no sap/no contesta.

a) Valora del 0 al 10 el clima laboral (ambient general, relació amb companys/es, etc.)

b) Valora del 0 al 10 el grau de satisfacció que et dóna la feina que fas

c) Valora del 0 al 10 el sou

d) Valora del 0 al 10 la jornada laboral (hores de treball, horari, volum de feina, etc.)

e) Valora del 0 al 10 els mecanismes de conciliació entre vida laboral i personal (ajustos horaris, flexibilitat, etc.)

f) Valora del 0 al 10 el grau d'autonomia que tens per organitzar-te la feina

g) Altres: si consideres important valorar algun altre aspecte, descriu-lo i valora'l o valora'ls fent servir la mateixa escala del 0 al 10

h) Valora, finalment, el teu grau de satisfacció global per ser membre de l'organització

VI. QUALITAT PROFESSIONAL

11. Grau de satisfacció del servei/producte mesurat a l'abril de 2008

En aquest apartat hi constaran les puntuacions mitjanes extretes com a resultat d'administrar l'enquesta sobre qualitat professional. Aquest qüestionari està adreçat als clients, usuaris o socis que utilitzin els serveis o productes de l'empresa o entitat. Per respondre'l, cal marcar un valor de 0 a 10 (de més negatiu o baix a més positiu o alt), o bé el no sap/no contesta.

1. Valora del 0 al 10 els següents aspectes de la qualitat del servei/producte que t'oferim:

a) La qualitat del servei o producte

b) Els terminis de lliurament (compliment de terminis, prolongació de les dates, condicions de l'entrega, etc.)

c) La relació qualitat-preu

d) L'atenció rebuda

e) La nostra capacitat de resposta davant urgències

f) La informació i comunicació rebuda (informacions del producte, pressupostos, contacte, etc.)

g) Altres: si consideres important valorar algun altre aspecte, descriu-lo i valora'l o valora'ls fent servir la mateixa escala del 0 al 10

2. Consideres que l'empresa o entitat de la qual ets client/a, usuari/ària o soci/sòcia t'ofereix la informació necessària sobre ella mateixa?

3. Consideres que l'empresa o entitat de la qual ets client/a, usuari/ària o soci/sòcia t'ofereix canals de participació adequats?

VII. COMPRA I INVERSIÓ ECOSOCIAL

12. Grau d'implicació en la construcció de mercat social

(A 31/12/07, % de proveïdors de l'economia social respecte del total de proveïdors de l'organització)

13. Grau d'implicació en les finances ètiques

(A 31/12/07, % d'inversió/estalvi dipositat en entitats de finançament ètic i solidari respecte del total invertit/estalviat)

VIII. ALTRES

Aquest epígraf serveix per a aquelles empreses o entitats que vulguin utilitzar per avaluar el seu exercici 2007 altres criteris ecosocials, a més dels anteriors, que són els estàndards. Per exemple:

Les grans companyies capitalistes es presenten com abanderades de la reponsabilitat social

A1. Contribució al procés de normalització de la llengua catalana

Política lingüística de l'empresa, foment de l'ús del català, etc. (SÍ/NO/NS-NC)

A2. Màrqueting responsable

Estratègies, polítiques, etc. sobre la forma de comunicar l'activitat comercial de l'organització. Es mesuraria si la publicitat és clara o enganyosa, si es controla el contingut per evitar biaixos discriminatoris, etc. (descriure, si escau).

A3. Cooperativització dels membres de la cooperativa

En el cas de les cooperatives, nombre de persones sòcies en relació amb el total de persones treballadores de l'empresa (%).

A4. Gradient d'interrelació entre unitat de producció i matèria primera

Relació entre el volum de producció de l'organització i la quantitat de matèria primera adquirida per l'empresa, ambdues en la mateixa unitat de mesura. Es tracta d'un índex específic per a organitzacions que realitzen producció industrial o altres tipus de manufactura (%).



Agrocombustibles

Otro enfoque al debate sobre los biocombustibles

Ecología Política 34

Ed. Icaria

En aquest número, la revista *Ecología Política* analitza a fons i des de diferents perspectives l'auge dels agrocombustibles que en els darrers mesos ha passat a formar part de les agendes internacionals.

Es tracta d'un tema controvertit i no mancat de polèmica, fins i tot dins del mateix moviment ecologista, on es barregen les qüestions energètiques i del canvi climàtic amb els impactes de la producció en els països del Sud i la sobirania alimentària

El número inclou articles en profunditat que proporcionen una visió àmplia del tema i també articles regionals, així com articles d'opinió, crítica de llibres, webs i informes. en total més de vint articles temàtics que aporten llum al debat. També incorpora referències a xarxes de resistència i una nova secció dedicada a glossar la figura de pensadors i activistes en l'àmbit de l'ecologia política. Aquesta secció s'inaugura amb dos articles sobre André Gorz, destacat filòsof i teòric de l'ecologia política.



La apuesta por el decrecimiento

¿Cómo salir del imaginario dominante?

Serge Latouche

Ed. Icaria

El terme “decreixement” sona a desafiament o a provocació, encara que siguem conscients que un creixement infinit és incompatible amb un món limitat. L'objectiu d'aquest nou llibre de Serge Latouche és demostrar que, malgrat que un canvi radical és una necessitat absoluta, optar voluntàriament per una societat de decreixement és una aposta que val la pena intentar si volem evitar un retrocés brutal i dramàtic.

Es tracta d'una proposta necessària per reobrir l'espai de la inventiva i de la creativitat de l'imaginari bloquejat pel totalitarisme economicista, desenvolupista i adevpte al progrés.

Serge Latouche és llicenciat en ciències polítiques, filosofia i ciències econòmiques. Professor emèrit d'economia de la Universitat Paris-Sud (Orsay), és especialista en relacions econòmiques i culturals Nord-Sud i en epistemologia de les ciències socials. És també autor del llibre *Sobrevivir al desarrollo*, publicat igualment per Icaria.

Cooperativas, globalización y deslocalización

Coordinador: Iñazio Irizar
Mondragon Unibersitatea

La globalització s'ha accelerat en els darrers anys, amb un creixent procés



de deslocalització de les plantes productives. Les cooperatives industrials de MCC no són alienes a aquesta dinàmica mundial i a principi del 2006 tenien en altres països una seixantena de fàbriques, la qual cosa fa que actualment menys del 40% dels 72.000 treballadors de MCC siguin socis cooperativistes i que el nombre de societats anònimes del grup es vagi igualant amb el de les societats cooperatives.

Per mitjà d'una dotzena de ponències, escrites pels quatre presidents successius del Consell General de MCC, a més de per diversos executius de cooperatives industrials vinculades al grup, el llibre aborda la globalització i la deslocalització des de l'òptica cooperativa a diversos nivells: la genèrica d'anàlisi, la supraempresarial des de la visió de la cooperació i la rica experiència empresarial directa del mercat.



La dimensión perdida

La intensidad de la medida humana

Manfred Max-Neef

Ed. Icaria – Xarxa d'Economia Solidària

Quin és el significat de democràcia, llibertat, dignitat humana, nivell de vida? És un assumpte referit a béns o a persones? Per descomptat, afecta les persones, però aquestes només poden ser elles mateixes en grups petits. Hem d'aprendre a pensar en termes d'una estructura que operi amb multiplicitat d'unitats de petita escala. Si el pensament econòmic no és capaç de captar això, aleshores és inservible.

La dimensió dels sistemes humans apareix tan sols com una part de la teoria econòmica moderna, i promou el gegantisme a través de les economies d'escala. L'anàlisi concreta de les unitats petites apareix fa pocs anys. Però la dimensió petita no és altra cosa que la immensitat a la mesura humana.

Manfred Max-Neef és economista i fundador i director del Centre d'Alternatives al Desenvolupament, CEPAUR, on es va generar la Teoria del Desenvolupament a Escala Humana i l'Economia Descalça. Va rebre el guardó del Premi Nobel d'Economia. Va ser rector de la Universitat Austral de Xile, on és director de l'Institut d'Economia.



OTRA ECONOMÍA

Revista Latinoamericana de Economía Social y Solidaria

<http://www.riless.org/otraeconomia/index.html>

Revista electrònica llatinoamericana de difusió d'investigacions vinculades específicament a l'economia social i solidaria.

Amb aquesta publicació digital de periodicitat semestral es pretén difondre, debatre i contribuir a estimular la investigació crítica, teòrica i empírica, sistematitzant experiències i aprenent d'elles, identificant i debatent qüestions rellevants per als moviments socials i les forces democràtiques que lluiten per una economia socialment conscient i justa, prioritzant la vida de tots per sobre l'acumulació de capital.

La revista compta amb les seccions:

- Societat, economia i política
- Economia social i solidària: contribucions teòriques
- Economia social i solidària: experiències i persones
- Economia social: investigacions en curs
- Referències bibliogràfiques
- L'economia social a Europa

La revista disposa d'un blog (<http://revistaotraeconomia.blogspot.com/>) on es recullen aportacions i comentaris.



La Factoría

<http://www.lafactoriaweb.com/default-2.htm>

El propòsit fundacional d'aquesta revista quadrimestral és fomentar el diàleg entre iguals, qualitat de la modernitat. S'hi afirma el pluralisme de les societats que opten per la igualtat, la llibertat i la solidaritat, trinitat de l'Estat social, que va iniciar el seu camí fa dos-cents anys fins a convertir-se en la medul·la de la democràcia europea.

LA FACTORÍA és un instrument de diàleg entre els que creuen en la política com a creació i debat de les idees, l'europeisme basat en la ciutadania, la cohesió social de la col·lectivitat i la cooperació entre les seves corporacions.

La revista combina el debat general amb el d'experiències concretes del Baix Llobregat i L'Hospitalet, marc territorial de la seva fundació.

nexe

quaderns d'autogestió i economia cooperativa

Quatre últims números publicats

Núm. 18

Jordi Garcia Jané, *Entrevista a José Luis Coraggio*. Iosu Lizarralde i Inazio Irizar Etxeberria, *Cooperativisme i competitivitat a Europa. L'experiència de Mondragón*. Richard Bickle, *L'educació i l'adaptabilitat en l'èxit cooperatiu*. David Seaman, *Rresponsabilitat social corporativa i cooperativisme*. Jordi Panyella Carbonell, *Modernitat i exclusió*. Alex Boso, *Irkus Larriñaga i Mihaela Vancea, La renda bàsica davant el repte de la immigració*. Jordi Garcia Jané, *Cooperativisme: regeneració o assimilació*. Xavier López, *Elements que configuren un grup cooperatiu*. Euclides André Mance, *Xarxes de col·laboració solidària*. Antonio Faveau i Patricio Igor, *La solidaritat, base per a una nova racionalitat econòmica*. Mariana Gil Schemel, *Cooperatives a fons perdut*.

Núm. 19

Jordi Panyella Carbonell. *Entrevista a Joan Subirats*. Ester Vidal. *De la gestió cooperativa a la cooperació en la gestió i l'autoorganització*. Joel Martine. *Té futur el socialisme a Cuba? Hipòtesis i impressions*. Jordi Garcia Jané. *Mite i realitat del creixement*. Josep Maria Gasch. *El nou Estatut i el cooperativisme*. Pere Albertí Huguet. *El balanç social i les cooperatives*. Esther Pérez. *La llei de mesures de protecció integral contra la violència de gènere*. Diversos ponents. *Fira d'experiències sostenibles a la III Jornada d'Economia Solidària* Ignacio Ramonet. *Globalització i cooperativisme*. Alfonso Vázquez. *Ciudadania activa: entre el global i el local*. Diversos ponents. *Ès el cooperativisme una alternativa a la deslocalització empresarial?*. Josep M. Gasch. Francesc Casares. *Memòries d'un advocat laboralista (1927-1957) I part*. *Índexs dels nexes, del número 0 al 19*.

Núm. 20

Daniel Jover. *Entrevista a Anna Monjo*. Jordi Mari. *Sobre la situació actual de les finances ètiques a Catalunya*. M^a José Ortega. *Les clàusules socials: dispositiu innovador vers la inserció sociolaboral de persones en risc d'exclusió social*. Jordi Garcia. *La cama adormida de l'economia solidària*. Daniel Jover. *Emprendre en l'economia social i solidària*. Hèctor Galvany. *Criteris de sostenibilitat*. Josep Parcerisa. *Les seccions de crèdit i el crèdit cooperatiu a Catalunya*. Diversos ponents. *Fira d'experiències de la IV Jornada d'Economia Solidària*. Maite Darceles. *Enraonant amb Marcos Arruda i Alfonso Vázquez: és possible un món millor?* OCEAS. *Manifest de l'Observatori de la Crisi Energètica i les Alternatives de Societat*. Diversos autors. *Tres casos d'innovació mediambiental en l'economia social*. Henryane de Chaponay i Patrick Viveret. *Sobre "Praxis de la esperanza"*. Daniel Jover. *Sobre "L'or de l'economia social"*.

Núm. 21

Jordi Garcia. *Entrevista a Ignacio Ramonet: "Els aliats naturals del cooperativisme són tots els moviments progressistes"* Lia Tiriba. *Economia popular i moviments populars (I)* Susana Martínez. *Anàlisi històrica sobre les principals cooperatives de crèdit agrícoles a Espanya: la difusió de les caixes rurals o cooperatives de crèdit tipus Raiffeisen en el camp espanyol (1890-1910)* Nacho Parra. *Treball, precarietat i vida* Jean-Louis Laville. *Del segle XIX al segle XX: permanència i transformacions de l'economia solidària* Madeleine Hersent. *La construcció d'un moviment d'economia solidària a França*. Eric Lavillunière. *L'Institut Europeu d'Economia Solidària* Verònica Platas. *La formació en el marc de la gestió d'empreses cooperatives* Daniel Jover. *Escola de Formació EVA (Escola Viva Autogestionària)* Pepa Muñoz. *Compareixença davant de la Comissió de Treball, Indústria, Comerç i Turisme del Parlament de Catalunya* Carles Riera. *Desenvolupament comunitari i economia solidària* Daniel Jover. *Empreses de dones* Verònica Platas. *Marketing para seres humanos*.

Podeu demanar números endarrerits al tel. 93 318 81 62, a/e: federacio@cooperativest treballcoop
Edita: Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya

nexe 22

“Poder mirar cap al futur i saber que depèn de tu. Per això, el que fas ho has de fer amb qualitat, perquè tens un compromís amb els altres. A més de la relació entre nosaltres, que és molt important, també hi ha el producte fet, perquè és el que està construint el nostre futur. És el menjar que cada un té, que per a moltes és l'única font d'ingrés; és l'escola que pot donar, la roba que pot vestir... Entendre això és important. Pensar que una tindrà 65 o 70 anys i podrà seguir a la cooperativa, si vol. I el mateix si prefereixes anar-te'n: saber que la cooperativa que vas ajudar a construir seguirà existint. Aquest és un sentiment tan important! És això, saps? Perquè jo puc mirar i tenir aquesta força: 'Anem a tirar la cooperativa endavant!' Perquè una té un port segur.”

Nelsa, d'UNIVENS, cooperativa de modistes de Porto Alegre (Brasil)

“Des del moment que vaig començar a treballar a la cooperativa, tinc una perspectiva diferent de la que tenia abans. És una perspectiva que veu més lluny i que et porta un coneixement millor. Quan jo treballava en una empresa, no coneixia ningú. Després que vaig començar a treballar a la cooperativa, vaig tenir una relació més íntima amb la mateixa comunitat i amb la gent d'aquí.

Amb la cooperativa va venir la participació a la Comissió d'Habitatge. Una va més a altres reunions i s'involucra més. Abans de la cooperativa jo només participava en el Pressupost Participatiu. Després vam formar la nova associació de veïns (i encara hi sóc), vam tenir una relació més estreta amb el Centre de Salut i amb l'Hospital Conceição...”

Isaurina da Silva, d'UNIVENS, cooperativa de modistes de Porto Alegre (Brasil)

Testimonis reproduïts a *Economía solidaria y subjetividad*. Marilia Veríssimo Veronese. Ed. Altamira. 2007. Universidad Nacional de General Sarmiento. Argentina.